平成 26 年度 貿易投資促進事業

国際即戦力育成インターンシップ事業

インターン 成果事例報告

平成 27 年 3 月

はしがき

海外の新興市場の急成長や経済のグローバル化に伴い、日本企業が今後も持続的成長を遂げるためには、日本国内に留まらず、海外展開を積極的に行い、新たなビジネスの獲得を目指していくことが重要な課題となっています。とりわけ、各地域に根差した事業を行っている中小・中堅企業において、海外ビジネス展開は、加速化する世界経済のグローバル化の中で喫緊の課題となっています。また日本企業の経験・強みを活かし、開発途上国におけるインフラビジネス案件等の受注を高めていく事も、今後の重要課題の一つと言えます。これに加えて、海外の事業環境やビジネス案件形成プロセス等に精通し、相手国の当事者側に入り込んで交渉できる日本の若手人材が不足しており、グローバルな舞台で活躍できる即戦力を育成するニーズが高まっています。

そのため、経済産業省（METI）は、平成26年度「国際即戦力育成インターンシップ事業」を、一般財団法人海外産業人材育成協会（HIDA）と独立行政法人日本貿易振興機構（JETRO）に委託し実施しました。

本事業は、日本の若手人材を開発途上国の政府系機関、企業等に派遣し、実務的な就労体験を行うインターンシップの機会を提供するものです。開発途上国での就労体験を通して、インターンが主体性・積極性、異文化理解力、コミュニケーション能力を高め、現地で獲得したネットワークを活用し、日本と派遣国の経済協力とビジネス関係の発展を担う人材として活躍することを目指しています。

本事例集は、今年度派遣されたインターンによるインターンシップの経験と成果をまとめたものです。本資料が、企業等の海外展開において、即戦力となる人材育成の機会を探る皆様の一助となれば幸甚です。

平成27年3月

経　済　産　業　省
一般財団法人海外産業人材育成協会
独立行政法人日本貿易振興機構

派遣実績

派遣国別インターン派遣人数

	公募型	提案型	合計	本誌掲載番号
カンボジア	1	0	1	1
インドネシア	15	8	23	2-24
ラオス	1	0	1	25
マレーシア	3	4	7	26-32
ミャンマー	8	2	10	33-42
フィリピン	13	1	14	43-54
タイ	11	8	19	55-73
ベトナム	40	8	48	74-121
バングラデシュ	21	0	21	122-142
インド	25	4	29	143-171
スリランカ	6	0	6	172-177
セルビア	1	0	1	178
トルコ	4	2	6	179-184
コロンビア	0	1	1	185
エクアドル	1	0	1	186
ペルー	2	0	2	187-188
モザンビーク	0	1	1	189
合計	152	39	191	

（注）

＜公募型＞

ウェブ上に公開された受入機関候補リストから応募者が派遣希望先を選定して応募する方法

＜提案型＞

応募者が自らの希望する受入機関候補を探し、予め受入の合意を得た上で、受入候補機関の提案とともに応募する方法

インターン派遣国、および受入機関

カンボジア王国

1. Metray Japan Co., Ltd.

インドネシア共和国

2. PLN Corporate University
3. Ministry of Energy and Mineral Resources
4. PT. Adaro Power (1)
5. PT. Adaro Power (2)
6. PT. Baba Rafi Indonesia (1)
7. PT. Baba Rafi Indonesia (2)
8. PT. Global Teknik Engineering
9. PT. JAC Indonesia (1)
10. PT. JAC Indonesia (2)
11. PT. JAC Indonesia (3)
12. PT. Toso Industry Indonesia
13. PT. OS Service Indonesia (1)
14. PT. OS Service Indonesia (2)
15. PT. FPC Indonesia
16. PT. Setsuyo Astec
17. PT. Astra Daihatsu Motor
18. PT. Pertamina (Persero)
19. PT. MNC Pictures
20. PT. Kramatraya Sejahtera
21. PT. Somagede Indonesia
22. PT. Raja Top Food
23. PT. Dein Prima Generator
24. PT. Karunia Hosana

ラオス人民民主共和国

25. Lao National Chamber of Commerce and Industry (LNCCI)

マレーシア

26. Invest-in-Penang Berhad
27. XSPEC Technology Sdn Bhd
28. Robert Bosch (M) Sdn Bhd
29. Mandarin Opto-medic Sdn Bhd
30. Malaysian Timber Industry Board
31. Mitsubishi Electric Sales Malaysia Sdn Bhd
32. RK South Asia Sdn. Bhd.

ミャンマー連邦共和国

33. Republic of the Union of Myanmar Federation of Chambers of Commerce and Industry (UMFCCI) (1)
34. Republic of the Union of Myanmar Federation of Chambers of Commerce and Industry (UMFCCI) (2)
35. Republic of the Union of Myanmar Federation of Chambers of Commerce and Industry (UMFCCI) (3)
36. Myanmar Industries Association (MIA)
37. Jewel Collection Manufacturing Co., Ltd.
38. KMD Computer Group of Company Ltd.
39. Maple Trading Co., Ltd.
40. Thinzar Kyaw Production Co., Ltd.
41. Myanmar Koei International Ltd.
42. Shwe Yamone Manufacturing Company Ltd.

フィリピン共和国

43. Board of Investments
44. Philippine Chamber of Commerce and Industry (1)
45. Philippine Chamber of Commerce and Industry (2)
46. Export Marketing Bureau - Department of Trade and Industry
47. Primermedia. Inc. (1)
48. Primermedia. Inc. (2)
49. Primermedia. Inc. (3)
50. Gammad Law Office
51. Nomura Research Institute Asia Pacific Pte. Ltd. Manila Branch
52. Punongbayan & Araullo (a member firm within Grant Thornton Int'l) (1)

53. Punongbayan & Araullo (a member firm within Grant Thornton Int'l) (2)
54. EMS Components Assembly Inc.

タイ王国

55. Technology Promotion Association (Thailand-Japan)
56. Sasin Japan Center, Sasin Graduate Institute of Business Administration of Chulalongkorn University (1)
57. Sasin Japan Center, Sasin Graduate Institute of Business Administration of Chulalongkorn University (2)
58. Sasin Japan Center, Sasin Graduate Institute of Business Administration of Chulalongkorn University (3)
59. Sasin Japan Center, Sasin Graduate Institute of Business Administration of Chulalongkorn University (4)
60. CP ALL Public Company Limited
61. National Institute of Development Administration, The Graduate School of Language and Communication
62. Thai Rokuha Co.,Ltd. (1)
63. Thai Rokuha Co.,Ltd. (2)
64. Saha Pathanapibul Pcl.
65. Seth Intertrade Co., Ltd.
66. Veerasiam Hardware Co., Ltd.
67. KISCO (T) Ltd.
68. EEC Engineering Network Co., Ltd.
69. R. S. Cannery Co., Ltd.
70. AAPICO Plastics Public Company Limited
71. Alberry Asia Co., Ltd.
72. Thai Subconstracting Promotion Association
73. Seiko Advance (Thailand) Ltd.

ベトナム社会主義共和国

74. Institute of Energy
75. Quang Ninh Investment Promotion Agency
76. Vietnam Chamber of Commerce and Industry (VCCI) (1)
77. Vietnam Chamber of Commerce and Industry (VCCI) (2)
78. Vietnam Textile and Apparel Association (VITAS)

79. Institute of Management and Technology Promotion (IMT) (1)
80. Institute of Management and Technology Promotion (IMT) (2)
81. Institute of Management and Technology Promotion (IMT) (3)
82. Business Startup Support Center (BSSC)
83. Hanoi Seaproducts Import & Export Joint Stock Corporation (Seaprodex Hanoi) (1)
84. Hanoi Seaproducts Import & Export Joint Stock Corporation (Seaprodex Hanoi) (2)
85. Saigon Water Corporation (SAWACO)
86. Foreign Affairs Department of Da Nang City (1)
87. Foreign Affairs Department of Da Nang City (2)
88. VASEP training and Trade promotion Center (VASEPPRO) - under Vietnam Association of seafood exporters and producers
89. Vietnam Leather and Shoes Research Institute
90. Vietnam Software & IT Services Association (VINASA)
91. Centre for Environmental Monitoring (CEM), Vietnam Environment Administration (VEA), Ministry of Natural Resources and Environment (MONRE)
92. Fisheries Technology and Services Center of Vietnam (FITES) - Affiliated to the Vietnam Fisheries Society (VINAFIS)
93. Center of information, consultancy and training, Institute of Strategy and Policy on Natural Resources and Environment (ISPONRE)
94. Softech Corporation (1)
95. Softech Corporation (2)
96. Ahoa Law Office
97. IVS Co., Ltd.
98. AGS (A.I.Global Sun Partners JSC) HCMC Branch (1)
99. AGS (A.I.Global Sun Partners JSC) HCMC Branch (2)
100. FECON Foundation Engineering and Underground Construction JSC
101. Duy Khanh Engineering Co., Ltd
102. Brain Works Asia Co., Ltd. (1)
103. Brain Works Asia Co., Ltd. (2)
104. B&Company Vietnam (1)
105. B&Company Vietnam (2)
106. Soltec Vietnam Company (1)
107. Soltec Vietnam Company (2)

108. Agrex Saigon Foodstuffs Joint Stock Company
109. Evolable Asia Co., Ltd (1)
110. Evolable Asia Co., Ltd (2)
111. Phong Nam Co., Ltd
112. VTCO Investment Co., Ltd.
113. Dong Kinh Nghia Thuc Japanese Center (DJC)
114. Anco Family Food
115. Lifetime Technologies CO.,LTD
116. Jupiter Pacific Forwarding JSC
117. Daikou Vietnam Technical Co., Ltd
118. Cuong Lam Co., Ltd.
119. Vitalify Asia Co,. Ltd.
120. Aureole Information Technology Inc. (AIT)
121. Jesco Asia Joint Stock Company

バングラデシュ人民共和国

122. Chittagong Development Authority (CDA) (1)
123. Chittagong Development Authority (CDA) (2)
124. Chittagong Water Supply & Sewerage Authority (CWASA) (1)
125. Chittagong Water Supply & Sewerage Authority (CWASA) (2)
126. Local Government Engineering Department (LGED)
127. Chattagram AOTS Alumni Society (CAAS) (1)
128. Chattagram AOTS Alumni Society (CAAS) (2)
129. The Chittagong Chamber of Commerce & Industry (CCCI)
130. Bangladesh Garment Manufacturers & Exporters Association (BGMEA)
131. Bangladesh Japan Training Institute (BJTI)
132. Dhaka Chamber of Commerce & Industry (DCCI)
133. The Metropolitan Chamber of Commerce and Industry, Dhaka (MCCI)
134. Image (Social Welfare Organization)
135. Healthcare Pharmaceuticals Limited
136. Expressions Ltd.
137. Interstoff Apparels Ltd.
138. Same Page Limited (1)
139. Same Page Limited (2)
140. Islam Aftab Kamrul & Co.

141. Daffodil JAPAN IT Limited (1)
142. Daffodil JAPAN IT Limited (2)

インド

143. Confederation of Indian Industry (CII) Southern Region
144. Confederation of Indian Industry (CII)
145. Federation of Indian Micro and Small & Medium Enterprises (FISME)
146. ABK - AOTS DOSOKAI, Tamilnadu Centre
147. Shingo Institute of Japanese Management
148. Alumni Society of AOTS Kerala (ASA Kerala)
149. Reliance Infrastructure Limited [Electricity Distribution Sector]
150. Reliance Infrastructure Limited [Dahanu Thermal Power Station (DTPS)]
151. Katare Corporate Services Private Limited (1)
152. Katare Corporate Services Private Limited (2)
153. Tamilnadu Chamber of Nippon India Trade and Industry (TACNITI)
154. Nihon Technology Private Limited (1)
155. Nihon Technology Private Limited (2)
156. Scigenics Biotech Pvt. Limited (1)
157. Scigenics Biotech Pvt. Limited (2)
158. Indocosmo Systems Private Limited (1)
159. Indocosmo Systems Private Limited (2)
160. Infobridge India Private Limited
161. Stylem International (India) Private Limited
162. SKP Business Consulting Limited Liability Partnership (Mumbai Office)
163. SKP Business Consulting Limited Liability Partnership (Chennai Office)
164. Bhartiya Samruddhi Investments and Consulting Services Limited (BASIX) (1)
165. Bhartiya Samruddhi Investments and Consulting Services Limited (BASIX) (2)
166. Bhartiya Samruddhi Investments and Consulting Services Limited (BASIX) (3)
167. Borkar & Shenoy, Chartered Accountants
168. Precision Machine & Auto Components Pvt. Ltd. (PMAC)
169. QH Talbros Limited
170. Sanghvi Forging & Engineering Ltd.

171. OPOLIS architects

スリランカ民主社会主義共和国

172. Japan Sri Lanka Technical and Cultural Association (JASTECA) (1)
173. Japan Sri Lanka Technical and Cultural Association (JASTECA) (2)
174. Japan Sri Lanka Technical and Cultural Association (JASTECA) (3)
175. Japan Sri Lanka Technical and Cultural Association (JASTECA) (4)
176. Japan Sri Lanka Technical and Cultural Association (JASTECA) (5)
177. JASTECA Institute of Management (JIM)

セルビア共和国

178. PE Electric Power Industry of Serbia (EPS)

トルコ共和国

179. Center for Labor and Social Security and Research (CASGEM) (1)
180. Center for Labor and Social Security and Research (CASGEM) (2)
181. Incekaralar Tibbi Cihazlar TIC. A.S.
182. Egedeniz Tekstil San. Tic. A.S.
183. Talia Ithalat Ihracat Ticaret Ltd. Sti.
184. Economic Development Foundation (IKV)

コロンビア共和国

185. Ministerio de Minas y Energia (MME)

エクアドル共和国

186. Federacion Ecuatoriana de Exportadores (FEDEXPOR)

ペルー共和国

187. Ministerio de Energia y Minas (MEM)
188. Camara de Comercio e Industria Peruano Japonesa (CCIPJ)

モザンビーク共和国

189. Petroleus de Mozambique SA (Petromoc)

カンボジア王国

インターンシップ報告書

（KB1028）

派遣国	カンボジア王国	派遣都市	プノンペン
受入機関	Metrey Japan Co., Ltd.		
受入機関概要（事業内容等）	(1)中古農機の輸入販売（レンタル・リース）事業 (2)洗車・カーケア事業		
派遣期間	2014年9月2日 ～ 2015年2月27日		
所属先			
所属部署		性別	男性

インターンシップ内容（概略）	農機事業の一員として中古機の輸入/農協へのヒアリング・営業/レンタル機の管理/保有機の補修・整備/地方大学における研修講師などを担当。合計10州への地方出張をおこなった。

1．自身の目標と達成状況	
目標	所属企業（国内・大企業・メーカー）での経験を活かしながら新たな環境での業務に挑戦し、今後のキャリア開発への道筋を立てる。
達成状況	以下の理由により視野が広がり、自分の適性ややりたいことが明確になった。 ・今までと異なる環境（海外・ベンチャー・商社）に身を置けたこと ・様々な業務を経験できたこと ・現地で活躍する多くの方（カンボジア人、日本人、欧米人、香港人など）と交流できたこと

2． インターンシップで直面した課題・困難、その原因とどのように対処したか	
課題	課題：業務に繁閑差があり、担当業務がほとんど進まない時期があった。インターンの参加意義が弱まることが懸念された。 原因：仕事に対するスピード感の違い、税関手続きの煩雑さ、別事業との兼ね合い、農閑期の影響など。
対処方法	対処方法：受入機関が手掛ける別事業(洗車事業)に参画することで業務の穴を埋めた。洗車事業では現場の改善や新店舗の立ち上げに携わることができた。

インターンシップ風景 ①

オフィスでの日常業務

レンタル先に運転方法指導

バッタンバン大学での農機研修

３．インターンシップを通じて向上した/しなかった国際的な事業展開を担う際に必要となる能力、スキル、知識およびその理由	
能力 スキル 知識	向上したこと：現地の生活習慣・商習慣への理解力、適応力、スタッフとのコミュニケーション力
理由	向上した理由：現地の人や文化に興味を持ち、言語を学び、日常生活でもできるだけ現地に溶け込もうとした行動一つ一つの積み重ね。また現地で活躍している色々な方との交流を通じて、お互いの気付きや経験をシェアできたこと。

４．今回の経験、成果を今後の自身の業務、所属先の海外展開促進に具体的にどう活かせるか（社会人所属あり）、または今後の就職、キャリア開発に具体的にどう活かせるか（学生・社会人所属なし）

〈国籍を超えて〉：受入機関が日系企業であったため意見が通りやすく、積極的に業務が行えた。現地スタッフとも英語でコミュニケーションをとりながら業務を進めることができた。今後はよりグローバルな環境で活躍できるように経験を積んでいきたい。

〈業界を超えて〉：自分が今まで得てきた経験やスキル、専門知識を活かして事業に貢献することができた。また別事業にも携わり、異なるフィールドでも活躍できる手ごたえを感じた。今回の経験を活かし、今後は新たな業界でチャレンジしていきたいと考えている。

〈リーダーとして〉：インターンという立場のため共有される情報や権限に限りがあり、最終的な意志決定を下すことはできなかった。今後は自分が責任を持って決断できる環境に身を置き、決断力やリーダシップを高めていきたい。

５．　受入機関のコメント

〈事務所代表より〉：インターンは所属企業で培った農機に関わる知見を活かして業務に従事してくれ、当社の農機事業の展開にあたって大きな学びを得られた。新規事業立ち上げの混乱の中で、朝令暮改の業務となることや失敗することも多々あったが、その中でも積極的に業務に関与し、事業構築に力を注いでくれた。本インターンプログラム通じて、途上国の農家や人々の生活に触れ、東南アジア特有の事業環境を理解し、海外（特にアジア）でビジネスをするにあたっての心構えを実体験する機会となれたことと期待している。

〈メカニックより〉：インターンは現場の気持ちを理解し、様々な活動を一緒にしてくれた。彼と仕事ができて良かった。

〈洗車場店長より〉：インターンは語学が堪能で、中国人客に対して中国語でクレーム対応をしてくれて助かった。

〈現地スタッフより〉：インターンは柔軟でカンボジアの生活や職場に馴染んでいた。様々な業務を通じて事業に貢献してくれた。私も彼から多くのことを学ぶことができた。彼の協力に感謝したい。

インターンシップ風景　②

コンポンチャム州で農協にヒアリング

市内の中古農機店で部品を購入

洗車場の現場作業を体験

インドネシア共和国

インターンシップ報告書

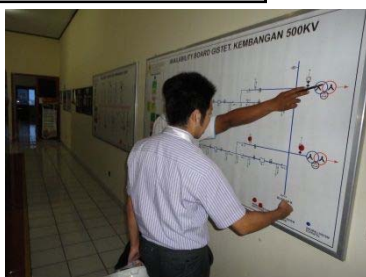
（KB1141）

派遣国	インドネシア共和国	派遣都市	ジャカルタ
受入機関	PLN Corporate University		
受入機関概要（事業内容等）	インドネシアの国営電力会社PT PLN (Persero) の社員向け教育プログラムを作成する社内組織		
派遣期間	2014年9月9日　～　2015年2月28日		
所属先	（株）明電舎		
所属部署	発電技術部	性別	男性

インターンシップ内容（概略）	・インドネシア国内の電力事情調査 ・電力会社の事業、及びプラントに関する理解 ・インドネシアでの事業展開に繋がる人脈の形成

1．自身の目標と達成状況	
目標	• インドネシアの発電関係者、その周辺の人との人脈構築 • インドネシアの発電事業計画の調査、理解 • インドネシア既存の発電所の調査、マーケティング • 個人の発電所、発電事業に関する知識の向上
達成状況	• 単発的に人に会っても、中々それを次に繋げるまでに発展することが少なく、目標ほどは形成できなかった。 • インドネシアの状況とそれに伴う計画として、電力事業を俯瞰的に理解出来た。 • 発電所や変電所に10ヶ所以上訪問したことで、スポット的ではあるが傾向やニーズは理解できた。 • 当初の予定よりも発電所での活動が少なく、発電所や発電事業の理解は雑駁な状態である。

2．　インターンシップで直面した課題・困難、その原因とどのように対処したか	
課題	• インドネシアの仕事のやり方に関する習慣は日本と大きく異なり、まず計画通りに進まない。多くの場面で時間の無駄を感じた。 • ある程度の距離で多くの人脈を形成するのが難しかった。 • 名刺交換もあまりしない文化であり、聞きなれない名前ばかりなので、人の名前を覚えるのが大変だった。
対処方法	• 常に空き時間で出来る材料として、受入機関の事業計画、書籍、インドネシア語の教材などを携帯しておいた。また、受入機関の方とのコミュニケーションの場としても利用した。 • 将来の可能性を見据え、無理なく今付き合える人との深い人脈形成にシフトした。 • 人の名前を覚えることだけは、最後まで苦手で対処も出来なかった。

インターンシップ風景　①

変電系統のヒヤリング

火力発電所の見学

３．インターンシップを通じて向上した/しなかった国際的な事業展開を担う際に必要となる能力、スキル、知識およびその理由	
能力 スキル 知識	向上した能力、知識 • コミュニケーション能力（フレンドリーさ、英語・インドネシア語、スポーツ） • 日本国内の電力事情や事業に関する知識 • 日本の文化と歴史に関する知識、インドネシアー日本間の国交の歴史 日本国内の電力事情、歴史等はこちらに来て多く学んだ。
理由	• インドネシア人は総じてフレンドリーであり、仲良くなって話が弾むことから会話が広がり、情報の獲得が始まっていくことが多い。仲良くなるきっかけは多いに越したことはない。なおインドネシア語で会話が出来るのが一番の武器と予想するが、自分はそのレベルに至っていない。 • 話が広がると、日本の電力事情や歴史について聞かれる機会が増えていくので、やはりこれは知る必要がある。

４．今回の経験、成果を今後の自身の業務、所属先の海外展開促進に具体的にどう活かせるか（社会人所属あり）、または今後の就職、キャリア開発に具体的にどう活かせるか（学生・社会人所属なし）

まず受入機関のロードマップから、弊社が注力すべき点を割り出すことが出来る。更に話を進めるうえで必要となってくる部署とのコネクションも作ることが出来た。またインドネシア、とりわけ受入機関の社風と仕事のスピード感も十分に知ることが出来た。よって少なくとも戦略立案は可能となった状態である。あとは今後の新たな受注に向けて根気よくPDCAのサイクルを回せばいいと考えている。

またインターンシップでの活動の中で触れてきた、受入機関の社内システムや取組みが自社と大幅に違い、もちろん当社に合わないものもあるが、とりこめるものも少なからずあった。自社内の改善に取り入れることが出来るものは採用していきたいと思う。

５．　受入機関のコメント

インターンシップを通して、日本の仕事の仕方、教育システムなどビジネスの知識や文化について学ぶことが出来た。また、インターンから受入機関への提案もあり、非常に参考になった。

インターンは明るくフレンドリーで、受入機関主催の様々な行事に積極的に参加し、みんなと上手にコミュニケーションを取っていた。また関心事も多岐にわたっており、様々な話題で議論しながら、積極的に新しいことを学ぶ姿勢が印象的だった。

このインターンシッププログラムは海外の情報を得ることが出来る有効なプログラムだと感じたので、今後も継続して取り組んでいきたいと思う。

インターンシップ風景　②

Knowledge Sharingでプレゼン

発電事業のヒアリング

インターンシップ報告書

（KB1073）

派遣国	インドネシア共和国	派遣都市	ジャカルタ
受入機関	Ministry of Energy and Mineral Resources		
受入機関概要（事業内容等）	資源・エネルギー分野全般を管轄しており、エネルギー鉱物資源省大臣のもとエネルギー政策および方針を策定		
派遣期間	2014年9月30日 ～ 2015年2月28日		
所属先	日本大学大学院		
所属部署	理工学研究科	性別	女性

インターンシップ内容（概略）	・ 必要なデータ分野や関係機関を探索し、人脈の構築を図る。 ・ 発電所や研究機関への訪問及びディスカッション、資料収集しレポートを作成。 ・ 受入機関への訪問企業との面会及び電力参加計画ヒアリング、ウェブサイトの管理。

1．自身の目標と達成状況	
目標	① インドネシアにおける電力事情調査、主に再生可能エネルギーについての技術動向や経済性について、自身の研究分野に展開可能な資料収集を行い調査レポートを策定する。 ② 受入機関での作業への参加・異文化交流を通じてグローバルな総合活動能力を向上させる。
達成状況	①－1 インドネシアの公的研究機関と所属大学との人材・学術交流の提携に向けて両者の合意を得た。 ①－2 自身の研究分野である海洋エネルギーについての情報を入手。 ②－1 日本では自分自身の研究成果をさほど強くアピールしないが、ここでは研究者が自分の研究成果に対するアピールが強く、また情報を積極的に教えてくれたことに驚き、国民性の違いを学んだ。 ②－2 面会予約の難しさに気づきオフィシャルレターの重要性を学んだ。

2． インターンシップで直面した課題・困難、その原因とどのように対処したか	
課題	【人脈構築に苦労】 ・ 挨拶回りで入手した名刺のメールアドレス宛に面会希望のメールを送ったが、全く返信がもらえない。 ・ アポイントなしで面会を試みるも拒否される。
対処方法	【諦めない気持ち】 ・ アポなしで容易ではなかったが直接面会し本人及び関係者の個人情報（メールアドレス・携帯番号）を入手。 ・ 面会拒否されても粘り強く面会交渉。 ・ 経験を通し、アプローチの難しさを改善するため受入機関にオフィシャルレターの作成を依頼。

インターンシップ風景 ①

実験装置の見学

研究機関職員とのディスカッション

３．インターンシップを通じて向上した/しなかった国際的な事業展開を担う際に必要となる能力、スキル、知識およびその理由	
能力 スキル 知識	① あきらめず積極的な行動が重要。 ・・・達成時の満足感大 ② 異文化理解：日常的な会話のやり取りレベルでは言葉に重みがない。 ・・・約束が守られ難いと痛感 ③ 多くの人とフレンドリーになるためには現地語が不可欠。 ・・・現地語の上達不足が残念
理由	① 待ちの姿勢では何事も始まらない。 ・・・積極性とリーダーシップが重要 ② 約束ごとを直前まで確認し合わないと守られない。 ・・・当日確認が必須 （予約内容、時間など） ③ 職場が英語環境のため、現地語を話す機会が少なかった。 ・・・私生活での努力が必要

４．今回の経験、成果を今後の自身の業務、所属先の海外展開促進に具体的にどう活かせるか（社会人所属あり）、または今後の就職、キャリア開発に具体的にどう活かせるか（学生・社会人所属なし）

一般的にごく当たり前と思われている基本的な社会行動の一環でしかないが、私にとっての大きな成果は単純であるが下記の点である。

・ 積極的な行動、粘り強さ、交渉力、人脈構築および情報の入手方法など実践を通して学びえた。
・ 異文化および現地の観点、思考方法の理解と順応
・ ある程度の時間が経過してからだが、戦略的な行動の重要性を体で覚えた。

頭では理解しているつもりであったこの基本的事項が、非常に重要であることを再認識させられた。

学び取った人脈構築の手段、情報収集の方法などを活用して、各国がもっている環境問題を効率的に解決する提案とともに、技術的には自然エネルギーの創出に貢献できるグローバルな職に就きたい。

５． 受入機関のコメント

当方の研究機関の職員には、日本に関心の高い者も多く、インターンの訪問と議論などによって、「自分達に関心をもってくれた。将来は、予算などの面で日本からのサポートを受けられるとありがたい」といった本音をインターンに伝えたりしており、彼女の活動によって、機関の活性化と親日感情の醸成がなされたと感じられ、長い目で当機関についても利益になった。特に、当事務所の女性スタッフは年齢もインターンに近いことから、日常においても様々な話題を共有してもらい、当事務所の活性化に多大な貢献をしてくれた。

当地特有の文化、特に、圧倒的なトップダウン方式の中で、草の根で人脈を構築していったのは、インターンの多大な努力の結果であると感じる。学生であり、いわゆる企業社会人としての経験がない中で、こうした点に関する能力を着実に向上させていく様子が際立って見て取れた。

また、エネルギー関係企業派遣のインターン仲間と定期的な勉強会を開催していたことは高く評価する。

インターンシップ風景 ②

研究のプレゼンテーション

実海域実験装置の見学

インターンシップ報告書

（KB1122）

派遣国	インドネシア共和国	派遣都市	ジャカルタ
受入機関	PT. Adaro Power		
受入機関概要（事業内容等）	インドネシア大手石炭会社Adaro Energy社傘下の発電事業会社		
派遣期間	2014年9月9日 ～ 2015年2月28日		
所属先	東洋エンジニアリング（株）		
所属部署	インフラ営業本部	性別	男性

インターンシップ内容（概略）	炭田訪問、発電所見学、業界カンファレンスへの参加、社内外関係者へのインタビュー

1．自身の目標と達成状況	
目標	● インドネシアの発電事業者(オーナー)が置かれている事業環境、及び発電所が実現するまでのプロセスを学び、今後の自身の営業活動に活かす。 ● インドネシアの電力業界関係者との人脈形成を図る。
達成状況	● 建設事業者という立場からはなかなか見え辛い、燃料や資金の調達、土地収用等、オーナーの視点で発電事業を見ることができ、知見を深めることができたと感じる。また、社内外関係者との議論を通して、資料からは読み取れない生の情報に接することができたことも有意義だった。 ● 受入機関はもちろんのこと、インターンの立場を最大限活用し、業界関係者と積極的に交流を図り、一定の人脈形成はできたように思う。

2． インターンシップで直面した課題・困難、その原因とどのように対処したか	
課題	● 自分の計画がなかなかタイムリーに実現されなかったこと ● 自分の欲しい情報がなかなか入手できなかったこと
対処方法	● 自分がしたいことの背景・時間軸を明確に且つ丁寧に説明し、理解を得るようにした。また、日常的に接する若手の受入担当者だけでなく、各部門のDirectorクラスとも積極的にコミュニケーションを図り、自分が何をしているのか、どういうことを学びたいと思うのかを周知して協力を仰いだ。結果、彼らの日常業務の中で出てくる情報を随時回してもらえるようになった。

インターンシップ風景 ①

若手社員との議論の様子

受入機関での講義

３．インターンシップを通じて向上した/しなかった国際的な事業展開を担う際に必要となる能力、スキル、知識およびその理由	
能力 スキル 知識	● 向上した点：忍耐力 ● 向上しなかった点：インドネシア語
理由	● 頭では分かっていながらも、日程調整等、つい日本人と同じ感覚を相手に求めてしまっていた。物事の優先順位を整理し、低いものは過度な期待をせずに考えることが肝要。 ● 受入機関の社員は皆英語に全く不自由がない。つい英語に頼ってしまった為、現地語があまり上達しなかった。

４．今回の経験、成果を今後の自身の業務、所属先の海外展開促進に具体的にどう活かせるか（社会人所属あり）、または今後の就職、キャリア開発に具体的にどう活かせるか（学生・社会人所属なし）
● 様々な新規発電所が計画されている中で、どの案件に取り組むべきかを検討し、社内をリードしてアプローチを進めていく役割を所属企業では求められているが、これまでは、自分自身でその案件の実現性を考える為の材料が乏しかった。今回、発電所の開発主体(オーナー)に身を置き、オーナーを取り巻く事業環境と建設実施に至るまでの様々な要因・制約(国の電源開発方針、関連する法令、電力セクターの構造、売電契約、燃料供給、資金や土地確保等)を身近に学ぶことができた。今回の経験を、今後インドネシア市場でどういう案件に取り組むべきか・取り組むべき案件が実現するのかどうか、を自分なりに考える為の視点・判断材料として活かして行きたいと思う。

５．　受入機関のコメント
インターンシップ期間を通じて、インターンは非常に勤勉に学ぶと共に、新たな環境へも順応し、積極的に我々との意見交換に応じていた。彼は、強い意志を持ち、自分の定めた課題に沿ってぶれることなく細部までしっかり学んでいた。6か月という短期間ながらインドネシア電力市場における理解を十分に深めている。とりわけ、インドネシア政府が定めている発電所建設における現地調達規制について焦点を定め良く学んでいた。所属企業においても彼の知識と経験はきっと役に立つことだろう。また、業務面だけでなく、我々の文化を尊重し、理解する姿勢を常に持っていたことを併せて述べておきたい。 これら全ての経験が、彼の今後の成功に結びつくことを願ってやまない。

インターンシップ風景　②

炭田訪問

発電所見学

インターンシップ報告書

（KB1129）

派遣国	インドネシア共和国	派遣都市	ジャカルタ
受入機関	PT. Adaro Power		
受入機関概要（事業内容等）	インドネシア国内大手石炭会社の発電担当グループ会社		
派遣期間	2014年9月9日　～　2015年2月28日		
所属先	（株）IHI		
所属部署	エネルギー・プラントセクター 海外営業部	性別	男性

インターンシップ内容（概略）	1.グループ企業の主要事業である石炭炭鉱見学および各発電所見学を通した学習 2.発電事業に関する講義聴講および関係各社へのヒアリング／レポート作成 3.インドネシアにおける発電事業(特に山元発電案件)に関する調査・分析

1．自身の目標と達成状況	
目標	・IPP（Independent Power Producer）ビジネスにおける石炭供給企業および発電所オーナーの観点を理解・分析すること ・海外でビジネスを携わる人材として必要な能力を身につけること
達成状況	・炭鉱見学、発電所見学、そして関係者からのヒアリングを通して、石炭採掘事業およびIPPビジネスへの理解を深めることができた。 ・社内外でのインタビュー、発表を通して海外でビジネスを行う事への理解が深まり、自身に必要な能力とそれを向上させる方法について学ぶことができた。

2．　インターンシップで直面した課題・困難、その原因とどのように対処したか	
課題	・インドネシアの特徴かもしれないが、予定が急遽（当日に）変更になる事が多発した。 ・受入機関のデータ共有システム（共有フォルダ等）が利用できず、必要なデータを取得するのに時間を要した。
対処方法	・当初、かなり先の予定まで受入機関と前広に共有する事で事態を改善しようと考えたが、なかなか改善が出来なかった為、急な予定変更にも対応できるよう、柔軟性を持ったスケジューリングを行うようにした。 ・日頃のコミュニケーションを密に行い、自身が何を欲しているのかを周囲に予め理解してもらうように働きかけ、周囲の協力を得るようにした。

インターンシップ風景　①

職場風景

炭鉱訪問時

３．インターンシップを通じて向上した/しなかった国際的な事業展開を担う際に必要となる能力、スキル、知識およびその理由	
能力 スキル 知識	・多数のリソースを用いる情報収集能力・分析力 ・相手に自身の考えを理解してもらい、相手を巻き込む推進力 ・現地語（インドネシア語）
理由	・恣意的に流されている情報もある為、真贋を確認し判断する上で非常に重要 ・個人同士の関係性がビジネスでも色濃く表れる為、自身の考えを正確に伝え、相手を自身のテリトリーに巻き込んでビジネスを行っていくような強い推進力が必要 ・現地語が使えれば得られる情報量が増加する。ニュース等も現地語から英語に翻訳されるのを待つ必要も無い。また、ひとたびオフィスを離れ、発電所などの見学の際に生きた情報を得るには現地語を使用した方が良い。

４．今回の経験、成果を今後の自身の業務、所属先の海外展開促進に具体的にどう活かせるか（社会人所属あり）、または今後の就職、キャリア開発に具体的にどう活かせるか（学生・社会人所属なし）
自身の目標である、「石炭供給企業および発電所オーナーの観点を理解・分析すること」だけではなく、特に現地調査（炭鉱見学・発電所見学）・関係者へのインタビューを通して、インドネシア石炭の特徴、既設火力発電所の運用に対する所有者（電力会社）側の考え、今後の電力開発計画等に関する得難い知見が得られた。これらの知識とインターンシップにて得た人脈を最大限活用し、所属企業のインドネシア市場における技術・製品開発およびマーケティング活動に繋げていきたい。

５．　受入機関のコメント
・インターンシップ期間を通じて、非常に勤勉に学んでおり、また、新たな生活環境へも順応性を見せ、積極的に我々との意見交換に応じていた。インターンは、柔軟的な考え方を持ち、かつ活動的に学んでおり、我々との関係性の向上にも努めていた。短期間ながら様々なことを学び、6か月のプログラムを終えた今、インドネシア電力市場における理解を十分深めている。また、我々の文化を尊重し、理解する姿勢を常に持っていた。今回の経験が、将来における成功に結びつくことを願ってやまない。 ・このインターンシップ期間中に、インドネシア石炭の特徴、インドネシア国内の既存火力発電所、今後の電力開発計画に関してよく学び、結果としてインドネシア市場に適した火力発電用ボイラの技術についての理解がより深化していると感じた。インターンシップで得た知識と経験は所属企業においても貴重な資産になるだろう。

インターンシップ風景　②

石炭運搬用河川からの帰還時

エネルギー関連機関派遣インターン
定例勉強会

インターンシップ報告書

（KB1119）

派遣国	インドネシア共和国	派遣都市	ジャカルタ
受入機関	PT. Baba Rafi Indonesia		
受入機関概要（事業内容等）	ケバブのフランチャイズビジネスを中心とする外食企業。インドネシア国内に約1240店舗、海外7ヵ国に約40店舗を展開している。		
派遣期間	2014年9月9日　～　2015年2月28日		
所属先	日本製粉（株）		
所属部署	食品営業本部　開発部	性別	男性

インターンシップ内容（概略）	・受入機関の各部署・支社を回り、現地企業の仕組み、各部の役割を理解した。 ・R&D部門にて商品開発業務に携わり、現地向け商品の開発ノウハウを習得した。 ・新商品の企画・提案を行うことで、現地の嗜好性をより深く把握した。

１．自身の目標と達成状況	
目標	①インドネシアで事業展開を行う所属企業の商品開発スタッフとして、現地市場の特徴・嗜好性を把握し、適切な商品を投入できるように、情報取集や開発ノウハウの蓄積を行う。また受入機関向けに商品提案を行い、評価を確認することで、理解した内容の正否を確認する。 ②英語・インドネシア語によるコミュニケーション能力を向上させる。
達成状況	①受入機関での商品提案、プライベートを利用した市場調査により、現地の食品に共通しているポイントを把握し、自社商品を現地向けにアレンジするためのノウハウを得た。また提案商品を実際にテスト販売し、顧客の評価を受けることで、現地の嗜好性をダイレクトに確認することが出来た。 ②外国語でのコミュニケーション能力についても、英語とインドネシア語を適時使い分けながら、スタッフとの意見交換やプレゼンテーションを行い、向上させることが出来た。

２.　インターンシップで直面した課題・困難、その原因とどのように対処したか	
課題	①業務スケジュールの伝達が不明瞭な点。スケジュールの日時・場所だけを伝言で知らされ、詳細を聞いても、直接の担当者でない場合は分からないと言われることが多く、事前準備が不十分になることがあった。 ②現地語でのコミュニケーション。部署によっては英語が使用できなかった。
対処方法	①スケジュールの伝達については、詳細確認を毎回意識して行い、それでも不明瞭な場合は、可能な限り直接の担当者まで毎回問い合わせた。 ②コミュニケーションについては、伝えたい内容を事前に文章にする、図解する等して行い、同時に現地語を習得していった。その結果、次第に会話だけでやり取りが出来るようになっていった。

インターンシップ風景　①

提案商品の試作

提案商品のテスト販売（初めてのお客様と）

３．インターンシップを通じて向上した／しなかった国際的な事業展開を担う際に必要となる能力、スキル、知識およびその理由	
能力 スキル 知識	①向上した：英語、インドネシア語を使用したコミュニケーション能力、商品提案や意見交換ミーティングを積極的に実施し、ビジネスチャンスを探ろうとする意識が向上した。 ②向上しなかった：受入機関の業務をスタッフと共同して行う機会が少なく、現地のスタッフが日常的に、どれ程の完成度の仕事を、どれくらいのスピードで行っているのか、知識として得にくかった。
理由	①社内では英語を話せるスタッフとは英語を、それ以外のスタッフとはインドネシア語を使用したため、両方の言語能力を向上させることが出来た。また現地の嗜好性は、商品を見せて意見を聞かなければ想像もつかないため、積極的に動き、情報を探ろうとする意識が高まったと感じる。 ②受入機関からは、インターン側から新しい知見を色々と与えて欲しいという要望が強く、日常業務とは離れたタスクを求められることが多かったため、スタッフの日常の業務スタイルが見えにくかった。

４．今回の経験、成果を今後の自身の業務、所属先の海外展開促進に具体的にどう活かせるか（社会人所属あり）、または今後の就職、キャリア開発に具体的にどう活かせるか（学生・社会人所属なし）
①知らない土地の嗜好性を調査するに当たって、ただ現地の食品だけに注目するのではなく、受入機関のスタッフと行動を共にし、生活スタイルや金銭感覚を知ることからも多くのヒントを得られることを学んだ。一つの視点に固執せず、視野を広げて考えることの重要性を認識出来たことは、今後の業務に活かすことが出来る。 ②受入機関と所属先との間に関係を築くことが出来た。インドネシアの食品市場に明るく、業界内に多くのコネクションを持つ受入機関とコミュニケーションを継続していく事で、当社製品の拡売チャンスを広げることが出来ると思われる。 ③インターンシップ中に英語を使用した打合せを多く経験し、その重要性を身をもって体感できた。今回のインターンシップで得た経験をベースに、今後も継続的に語学力を向上させ、業務に活かしていきたい。

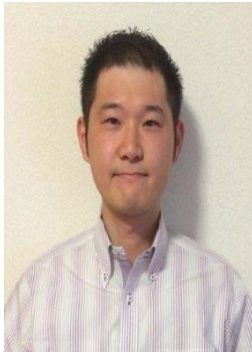
５．　受入機関のコメント
インターンはインドネシア語と英語を使用し、日常においてスタッフ達と非常によくコミュニケーションを取ることで、良い関係を築いた。またその能力を大いに向上させた。また各部署でのインターンシップにおいて、彼は積極的、実践的に業務に取り組み、インドネシアの食文化、生活習慣、ビジネススタイルに関してしっかりと理解を深めていた。インターンは当社に対して、から揚げ等の日本食メニューの開発を行い、開発した商品を展示会やイベント会場で販売することに成功した。ここに彼を迎えたことは、私たちにとって非常に大きな助けとなった。

インターンシップ風景　②

従業員向けのプレゼンテーション

店舗でのケバブ調理研修

インターンシップ報告書

（KB2002）

派遣国	インドネシア共和国	派遣都市	ジャカルタ
受入機関	PT. Baba Rafi Indonesia		
受入機関概要（事業内容等）	ケバブのファストフードをフランチャイズチェーン展開し、国内外1,200店舗以上を運営、世界最大のケバブチェーンとして拡大中		
派遣期間	2014年12月2日　～　2015年2月28日		
所属先	（株）キートス		
所属部署	カスタマーサービス部	性別	男性

インターンシップ内容（概略）	受入機関の各部署で働き、ファストフード店の運営/フランチャイズ展開/インドネシア人の働き方・考え方/現地会社の社内システムなどを学んだ。また、セミナーや展示会・イベントに参加することで、議論を交えたり、販売をしたりすることの難しさと面白さを学んだ。

１．自身の目標と達成状況	
目標	所属企業のインドネシア進出の可能性の見極めとその先の運営(販売)の為に、インドネシアの市場・インドネシア人の嗜好性・特徴やインドネシア流のビジネスを学んだり、コネクションづくりをしたりすること。また、英語・インドネシア語でのコミュニケーション能力の向上を図ること。
達成状況	所属企業の事業の柱であるサプリメントの販売において、環境的背景(汚染等)やスタッフへの聞き取りなどの結果、大きな可能性があることが分かった。また、インドネシアの方と実際に一緒に仕事をすることで、日本人とは異なる行動特性を感じとることができ、ビジネスの進め方を学ぶことができた。コネクションに関しても広げることができ、今後現地で展開する際に、受入機関より紹介してもらえる可能性もある。外国語でのコミュニケーションの能力に関しても相対的に向上した。

２.　インターンシップで直面した課題・困難、その原因とどのように対処したか	
課題	英語・インドネシア語でのコミュニケーション、国民性の違いによる時間に対する考え方や仕事の取り組み方・考え方の違い
対処方法	当初は、インドネシア語ですべてをこなすつもりでいたが、3ヶ月という期間の短さもありハードルが高く、英語・インドネシア語両方を使い、できる限り簡単な言葉でより積極的に意思を伝えていくように努力した。その結果、当初より、外国語でのコミュニケーション能力は向上した。また、国民性の違いによる問題に関しては、相手側を理解しつつ、改善すべきところは直接伝え、相手側もこちらの特徴などを理解して、よりスムースに進むように改善していけたと感じる。

インターンシップ風景　①

小麦粉メーカー主催のイベント
ケバブ店を出店

たこ焼きを試作、受入機関にて試食会を実施

３．インターンシップを通じて向上した/しなかった国際的な事業展開を担う際に必要となる能力、スキル、知識およびその理由	
能力 スキル 知識	その土地の国民性や習慣に順応すること、自分の独自の意見をはっきりと伝えること、自分でまずは行動を起こし、道を作っていく積極性などが重要であると感じ、この点において向上をすることができた。言語においては、不十分な状態であるが、これを機会に向上していける可能性を見つけることができた。
理由	現地で仕事をする中で、まずは現地の考え方を基準にして話を進めなければ、うまく物事が進まないことを経験し、またセミナーや会社内にて、自社の説明や自分の意見、日本ではどうなのかなど、説明をする・質問を受けることが多くあり、自らの考えなどを伝える経験を多くすることができたため、向上できたと考えている。言語においては、もともとのレベルと期間の短さもあり、飛躍的な向上はできなかった。

４．今回の経験、成果を今後の自身の業務、所属先の海外展開促進に具体的にどう活かせるか（社会人所属あり）、または今後の就職、キャリア開発に具体的にどう活かせるか（学生・社会人所属なし）
今回の経験を通して、所属企業のインドネシア進出の可否を確認ができ、今後現地での会社設立・商品登録・販売を進めるために、情報収集・手続きなどを進めている。インドネシア人の国民性や会社のシステム、市場を知ることができ、現地で会社の運営をしていくにあたり、十分に生かしていくことができると感じている。インドネシアが人口の90%以上をイスラム教が占めているということもあり、受入機関ではNGOを通しての教育・健康・医療支援や外部セミナー実施による企業家教育、募金等々、“Share(分け合う)”の精神も大切にしており、ビジネスのみでなくこのような姿勢も大切にしていくことが、海外展開において重要なことであると感じた。

５．　受入機関のコメント
インターンは、3ヶ月当社で仕事をしてくれた。その間、フランチャイズシステムの勉強や各部署での仕事の取り組みを通して、インドネシアのビジネススタイルや私たちの文化を理解できたのではないかと思う。マーケティング分野において優れており、とても熱心な人だった。私達と議論することを楽しみ、言語の習得においてもとても進歩があったと思う。ここでよく働いたので、今後日本・インドネシア両国においてもプロフェッショナルな仕事ができていくだろう。

インターンシップ風景　②

スラバヤでの企業家セミナーに参加

インドネシアの小学校にて、NGOのプログラムに参加

インターンシップ報告書

（KB1145）

派遣国	インドネシア共和国	派遣都市	ブカシ
受入機関	PT. Global Teknik Engineering		
受入機関概要（事業内容等）	工場設備の設置から改修・メンテナンスに至るまでの工事全般 工事の時に必要な工具・スペアパーツの手配と供給		
派遣期間	2014年9月9日　～　2015年2月27日		
所属先	新明和工業（株）		
所属部署	品質保証部	性別	男性

インターンシップ内容（概略）	・インドネシアの市場について知識を習得し、自社の海外進出可能性を追求 ・他国における製造業の生産管理及び品質管理を調査

1．自身の目標と達成状況	
目標	・インドネシアの製造業の実態（作業環境・労働意欲等）を調査し、自社の海外進出に貢献する。 ・生産管理及び品質管理のマネジメント方法を学ぶ。 ・外国語を使用したコミュニケーションの向上と、日本と異なった宗教、習慣、思考、価値観等を尊重した上で自分の意見を正確に伝え、相手の意見を正確に汲み取る能力を養う。
達成状況	・インドネシアに進出している日系企業の日本人作業者やインドネシア人作業者から、インドネシア進出のメリットや日系企業での労働環境等の知識を習得出来た。 ・受入機関は製造業ではなかったが、訪問先の製造現場から品質管理の方法は得られたと思う。 ・インドネシア語でのコミュニケーションは概ねお互いの意見交換は出来たが、まだ相手の理解力に頼らなければならない面もあるので、さらなるインドネシア語の勉強の必要がある。

2．　インターンシップで直面した課題・困難、その原因とどのように対処したか	
課題	・日本と違う環境による生活で今までに感じた事の無いストレスに直面したこと ・生活面も含め、要求したことに対して満足する結果が返ってこない時があった
対処方法	・ストレスとして感じた事は周りに相談して、どうしてインドネシアではそれが当たり前とされているかを聞き出し、柔軟に対応するように心掛けた。また、聞くだけではなく日本ではこれが当たり前とされていると教えることでお互いの価値観等を少しでも多く共有できるように心掛けた（日系企業とのやり取りに活かせると思うから）。 ・日本人は完璧主義に近いが、インドネシア人は完璧主義ではないので初めから過度な期待はせず、結果を見てから必要であれば更なる要求をするようにした。

インターンシップ風景　①

受入機関社長とのミーティング

変圧器の稼働状況の確認

３．インターンシップを通じて向上した/しなかった国際的な事業展開を担う際に必要となる能力、スキル、知識およびその理由	
能力 スキル 知識	・向上した点: 異文化適応能力、インドネシア語 ・向上しなかった点: 英語
理由	・異文化適応能力については、日本の常識が通用しない事が多く派遣当初は驚き、戸惑いもあったが、「自分はあくまで外国人なので郷に入れば郷に従え」という考えを念頭に置いて接することで日本では体験したことが無い出来事にもある程度スムーズに受け入れられるようになった。 ・インドネシア語と英語については、受入機関の全員が英語を話せるわけではなく、仕事・日常生活両面でインドネシア語のコミュニケーションが必要不可欠だった為、インドネシア語は向上したが英語は向上しなかった。

４．今回の経験、成果を今後の自身の業務、所属先の海外展開促進に具体的にどう活かせるか（社会人所属あり）、または今後の就職、キャリア開発に具体的にどう活かせるか（学生・社会人所属なし）
・今回インドネシアに進出している日系企業の製造現場を見ることが出来たので、自社がインドネシアで生産拠点を建設する際に少なからず参考に出来ると考えている。 ・インターンシップで培った経験は、今後インドネシア以外の国を含めた海外出張や海外生産拠点立ち上げで現地法人等のスタッフに対しての指導員として赴任した場合に、その国の文化や相手の思考、価値観等を尊重しながら自分の意見を伝え、現地で品質の作り込みがされた製品を製造する際の業務に活用できると考えている。

５．　受入機関のコメント
・派遣当初は語学でスタッフと上手くコミュニケーションが図れない時があったが、最後には問題なくコミュニケーションが図れていたと思う。 ・インドネシアのビジネスについて理解出来たと思う。

インターンシップ風景　②

工場設備の工事現場

工場設備の定期検査

インターンシップ報告書

（KB1015）

派遣国	インドネシア共和国	派遣都市	ジャカルタ
受入機関	PT. JAC Indonesia		
受入機関概要（事業内容等）	会社・駐在事務所設立、各種営業許認可手続代行、就労滞在ビザ手続き代行、翻訳・通訳、人事労務コンサル		
派遣期間	2014年9月15日 ～ 2015年2月28日		
所属先	立命館アジア太平洋大学		
所属部署	アジア太平洋学部	性別	女性

インターンシップ内容（概略）	マーケティング活動、社員の方の日本語サポート、翻訳業務サポート、日本のビジネスマナーセッション開催、イベント参加

1．自身の目標と達成状況	
目標	① インドネシアでの人脈形成 ② 計画書作成やプレゼンなどオフィスの基本能力を習得 ③ インドネシア語の語学力向上　④ 現地の就労文化を体験し、適応・対処能力を身に着ける
達成状況	① ジャカルタ在住の日本人は多く、県人会などの集まりを通じて人と知り合うことができたが、もう少し積極的に多種の集まりに参加すれば、より良かった。 ② ビジネスマナーセッションなどを通じて、プレゼンに慣れることができた。 ③ 12月29日受験インドネシア語試験（UKBI）570点　④ 最初は違いに戸惑ったが、慣れていった。

2．　インターンシップで直面した課題・困難、その原因とどのように対処したか	
課題	なかなか計画通りにプロジェクトが進まない点 締切を過ぎても、取り組む気配がない、または忘れているローカルスタッフに、どうやってプロジェクトの重要性と締切を守ってもらうかの工夫に苦労した。
対処方法	内線やメールだけでなく、直接デスクに行って、作業を見守る。 締め切りの直前ではなく、前もってリマインドする。 次の仕事を頼むときにスムーズに進めるために、各プロジェクトが終わるたびに、感謝の意を伝えることを忘れない。

インターンシップ風景　①

10/2 ナショナルバティックデー

受入機関配属部署の方と

私が開催した日本ビジネスマナー

セッションにて

３．インターンシップを通じて向上した/しなかった国際的な事業展開を担う際に必要となる能力、スキル、知識およびその理由	
能力 スキル 知識	向上した：多文化環境で働いていくための対応力と語学力 向上しなかった：人脈形成や、会社のサービスまたは自分を売り込む営業力
理由	向上した：特にインドネシア人の就労文化や人間関係の築き方を学び、適応することが出来た。 向上しなかった：グローバルビジネスにおいても、日本人は日本人を信頼する傾向が強く、そのため日本人との人脈形成が重要だが、自分の人見知り性格と慣れない作業から、どのように人脈を広げ、自然に営業をするのか、その方法がわからず戸惑った。

４．今回の経験、成果を今後の自身の業務、所属先の海外展開促進に具体的にどう活かせるか（社会人所属あり）、または今後の就職、キャリア開発に具体的にどう活かせるか（学生・社会人所属なし）
今回のインターンシップで伸ばした言語力と得られたインドネシアでの日本企業の進出状況の情報を活かし、インドネシアに進出している企業、または取引のある日本の企業の就職したいと思う。文化に対する理解も深まったので、実際にインドネシアとのビジネスの場での戸惑いが少なく、即戦力になれるという自信がついた。言語力も活かし、日本とインドネシアを繋ぐキャリアを歩んでいきたい。

５．　受入機関のコメント
インドネシア語でのコミュニケーションが可能、という貴重な人材として、多くの貢献をしてもらった。 特に、配属部署のインドネシア人スタッフに対するビジネスマナーのセミナーは大変好評で、他部署からも要望がくるほどであった。また翻訳業務サポートにおいて、日本語のチェックも大いに助けとなった。 一方、マーケティング面でのサポートについては、WEB上のコンテンツの更新や、新たなツールへの挑戦など、以前からなかなか手がつけられなかったところを助けてもらい、大変有り難かった。 できるだけいろいろな人と交流してもらえるように機会をもうけたつもりではあったが、もう少し寄り添った指導をすべきであったと反省している。また、研修プログラムに対するフォローもあまり十分にできず、申し訳なく思っている。 今回の機会で、実際の就労現場にふれることができたかと思うので、この経験を大いに将来活かしてもらえれば、と願っている。

インターンシップ風景　②

バンドン日本祭りにて、

ブース出展

受入機関年末パーティーでの

ジャワ舞踊パフォーマンス

インターンシップ報告書

（KB1082）

派遣国	インドネシア共和国	派遣都市	ジャカルタ
受入機関	PT. JAC Indonesia		
受入機関概要（事業内容等）	インドネシアで最大手の人材紹介、人事･労務のコンサルティング会社。100人のコンサルタントを有し、7000件の人材紹介実績。また会社設立支援、BPOなどの業務も行っている。		
派遣期間	2014年9月12日　～　2014年12月29日		
所属先	関西学院大学		
所属部署	国際学部	性別	男性

インターンシップ内容（概略）	･日系企業向けインドネシア人人材紹介のメールマガジン作成　･新規JS候補者向け登録フォームの構築　･既存データベースの整理　･インドネシア人候補者との面談、またはそのサポート　･日系企業への営業活動　･セミナー･運営のサポート

１．自身の目標と達成状況	
目標	1.　インドネシアの商習慣、働き方の理解 2.　イスラム文化、インドネシア文化の理解 3.　ジャカルタの人材状況、日系企業が抱える人材のトラブルの理解
達成状況	1.　業務を通じて、インドネシア人社員の方との働き方、業務のスタンス、日本人との共通点と相違点など深く理解する事が出来、とても有意義であったと感じている。 2.　内定先企業のビジネスフィールドが繊維主体であることから、主に女性のヒジャブという点で、ムスリム文化の理解に努めた結果、現地でしか得ることの出来ない経験、情報を得ることが出来た。 3.　日系のクライアント訪問などから、各社の抱える課題について知ることが出来た。

２.　インターンシップで直面した課題・困難、その原因とどのように対処したか	
課題	1.　メールマガジン掲載用の候補者情報をジャカルタオフィスのコンサルタントから集めること 2.　登録フォームの構築において、入力項目の設定
対処方法	1.　各コンサルタントの手間が増えるという事で、候補者情報の収集方法自体を変更した。また従来のものとの差をしっかりと説明する事で、メールマガジンの利便性を理解してもらった。 2.　候補者が登録しやすく、コンサルタントが利用しやすいように項目を設定した。 インドネシア人の思考を分析していた人に話を伺いつつ、コンサルタントのより必要としている情報の洗い出しを行った。

インターンシップ風景　①

ジャカルタジャパン祭りの受入機関ブース運営

オフィスでの業務風景

３．インターンシップを通じて向上した/しなかった国際的な事業展開を担う際に必要となる能力、スキル、知識およびその理由	
能力 スキル 知識	1.　インドネシア人に限らず、日本人外国人を含めて、共に円滑なオフィスでの業務の進め方 2.　業務内容の数値化 （向上しなかった）現地語の向上
理由	1.　コンサルタントの方を巻き込み、お願いして進めるという業務が多かったが、いつも締め切りを守ることが出来、共に心地よく業務をこなせた。これは私の相手への気配りと働き方のスタイルによるところであると自他ともに認めるものであったため 2.　業務内容を常に数値化し、客観的情報を示す事を、社長に求められたため （向上しなかった）業務をほとんど英語で行っていたため

４．今回の経験、成果を今後の自身の業務、所属先の海外展開促進に具体的にどう活かせるか（社会人所属あり）、または今後の就職、キャリア開発に具体的にどう活かせるか（学生・社会人所属なし）
・内定先企業はインドネシアに統括本部を置いており、重要拠点と認識している。そのインドネシアの商習慣やインドネシア人との働き方を身をもって理解しているので、いつでもインドネシアへの適応という事に関しては問題ないと考えている。 ・インドネシアに出向している内定先社員の方々とも交流を深めることが出来、また人事へのアピールもよく出来たと感じているので、社内でのインドネシア要員としての色を強めることが出来たのではないかと感じている。 ・特にヒジャブに関してであるが、ムスリムファッション、インドネシアのファッションについて理解を深めたので、ムスリムマーケットへのアプローチに活かせると考えている。

５．　受入機関のコメント
・ローカル、日本人スタッフと積極的に交わり、周りを巻き込んで良い関係を築いていた。自身に与えられた業務もなんとかこなしつつ、他のチームメンバーの作業を手伝ったり、手伝ってもらったりと、チームワークを大事にして働く姿勢がみられた。業務遂行の上で、日本よりも人間関係が重視されるインドネシアにおいては、強みとなりうる資質を持っていると感じた。ぜひ今後も、国内海外で活躍して欲しい。 ・内定先企業を通して将来インドネシアで働くことを希望していたので、関連業界の展示会イベント等への参加も全面的にバックアップし、差し障りのない範囲で社外の打ち合わせに同席する機会等も設けた。リアルな海外事業の現場を感じてもらい、より現実的に海外での仕事のイメージを持ってもらえていれば嬉しい。 ・日々の雑多な業務を多角的にサポートしてもらい、全体の業務をスムーズに進めることができた。また機会があれば、ぜひ積極的にインターン受け入れを希望する。

インターンシップ風景　②

ヒジャブを着用してオフィスの女性社員たちと

ジャカルタファッションウィーク

インターンシップ報告書

（KB2030）

派遣国	インドネシア共和国	派遣都市	チカラン
受入機関	PT. JAC Indonesia		
受入機関概要（事業内容等）	インドネシア最大手の人材紹介会社。スラバヤを含む4か所にオフィスを展開している。最近はクライアントを非日系企業にも拡大している。		
派遣期間	2014年12月2日　～　2015年2月28日		
所属先	東京大学		
所属部署	法学部	性別	男性

インターンシップ内容（概略）	・日系クライアント向けに候補者情報のまとめを作成 ・ローカルスタッフのため日系クライアントとのやり取りの通訳、翻訳 ・新規顧客開拓の手伝い、訪問リストの管理

１．自身の目標と達成状況	
目標	1.異なる価値観を持つ人々と協働して1つのことをやり遂げる経験を持ち、インドネシアはもちろんグローバルに活躍できる人材となることを目指す。 2.日本とは異なる文化や習慣を持ち、これから益々発展することが予想されるインドネシアで過ごすことを通じ、企業の今後のビジネスチャンスを考える材料を得る。
達成状況	1.インドネシア人とともに仕事をするなかで、彼らの仕事に対する姿勢を理解するとともに、働きかけにおいてどのようなことに気をつければよいかを学ぶことができた。 2.インドネシアにおける生活のなかで様々な不便さを体感し、そこから示唆を得ることができた。顧客開拓やコミュニティ参加を通じ、日系製造業の現状を知ることができた。またインドネシアでの新しいビジネスや、IT関係に従事する人の話を聞くこともできた。

２．　インターンシップで直面した課題・困難、その原因とどのように対処したか	
課題	インドネシア人にお願いした仕事が、意図したように返ってこないこと（期限、内容双方を含む）
対処方法	期限に関しては、何度もリマインドするとともに、それぞれ表現を変えるよう工夫した。意図した内容が違った場合に関しては、どこが違っていて、自分がどのように修正したのかフィードバックするようにした。

インターンシップ風景　①

受入機関オフィスのMTGルームで打ち合わせ

移動中の車内にて顧客訪問準備

３．インターンシップを通じて向上した/しなかった国際的な事業展開を担う際に必要となる能力、スキル、知識およびその理由	
能力 スキル 知識	・向上した 英語の使用／数字による活動の確認 仕事に対する姿勢が違う人と協働する力 ・向上しなかった インドネシア語の使用
理由	インドネシアで10年以上の蓄積がある企業での就業体験を通じ、仕事に対する考え方、姿勢が日本人とは異なるインドネシア人をどう巻き込んでいくかを学ぶことができたため。また、受入機関には自分の活動を数値化すること、発表において数字を重視するカルチャーがあり、その影響を受けたため。 語学力については、オフィスの社員全員が英語を使えるため専ら英語を使用し、インドネシア語を学ぶ必要性に迫られる場面が少なかった。

４．今回の経験、成果を今後の自身の業務、所属先の海外展開促進に具体的にどう活かせるか（社会人所属あり）、または今後の就職、キャリア開発に具体的にどう活かせるか（学生・社会人所属なし）

・生活面

インドネシア社会や生活について、表面的ではあるが学ぶことができた。日本とは大きく異なるインドネシアでの生活に抵抗がなくなり、他国で生活することへの自信がついた。

・ビジネス面

受入機関のビジネスの性質上、インドネシアにおける人材の在り方や採用、会社設立など、ビジネスのスタートのさせ方について簡単に学べた。これは他国においても通用すると思われる。同時に、仕事に対する姿勢が異なる人たちと働いた経験は、今後同じような状況になったときにどのようなことに気をつけるべきかを知るきっかけとなった。また、受入機関関係者はもちろん、度々日本人コミュニティにも参加させて頂き、人脈構築ができた。この人脈を活かすことはもちろん、その広げ方・構築の仕方もまた今後活かせると考えている。

５．　受入機関のコメント

• インターンへの期待

顧客のほとんどが日系企業の中、インドネシア人社員は日本人との対応をしなければいけない状況である。当オフィス内で唯一の日本人が外出でほとんどオフィスにいない中、インドネシア人社員に日本人の考え方、慣習、働き方を伝えることが重要で、インターンはその役割を期待して受け入れた。

• インターンへの感想

インターンは責任感が強く、一度取りかかったことは中途半端にせず、最後まできちんとやり遂げた。

• 受け入れの効果

インターンは、職場のみならず、様々なイベントに積極的に参加し、日本人及びインドネシア人との交流に努め、日本人とインドネシア人の距離を縮めていた。

インターンシップ風景　②

受入機関オフィスのレセプションにて

チカラン会という日本人会にて
送別の花束を頂く

インターンシップ報告書

（KB1035）

派遣国	インドネシア共和国	派遣都市	チカラン
受入機関	PT. Toso Industry Indonesia		
受入機関概要（事業内容等）	各種窓装飾品の製造販売。窓辺の総合インテリアメーカー、トーソー株式会社の現地法人として、1988年に設立、1989年に操業を開始。社員数約300人。		
派遣期間	2014年9月9日　～　2015年2月28日		
所属先	慶應義塾大学		
所属部署	総合政策学部	性別	男性

インターンシップ内容（概略）	・製造業における会計、労務管理、品質管理、設計基礎業務の概要把握 ・生産管理における部品構成、工数計算、原価管理、負荷管理基礎知識の習得と実践 ・購買管理における販売管理、輸出入、資材管理、外注管理基礎知識の習得と実践

１．自身の目標と達成状況	
目標	1.派遣国の商習慣、衣食住、宗教を尊重し、寛容性を広げ、異文化適応力を向上させる。 2.派遣国で人的信頼関係を構築し、行動力を高め、新興国でのビジネス展開の資質を涵養する。 3.派遣国の製造業の現場から、社会人としての常識、海外駐在の心構え、態度、知識を獲得する。
達成状況	概ね達成できた。生活環境にも適応し、価値観、商習慣を学び、異文化適応力だけでなく、健康面での自己管理能力も向上させた。製造業の現場から、品質・納期・コストの重要性を学び、全体を俯瞰的に見る柔軟性を養い、業務上の折衝も経験でき、海外での効率の良い環境・組織作りの難しさも実感した。業務外でも、積極的に社会人との交流に努め、国籍を問わず幅広い人脈を構築し、日本人としての覚悟や知識だけでなく、人生観も勉強でき、強い内的動機付けに繋がっている。

２．　インターンシップで直面した課題・困難、その原因とどのように対処したか	
課題	・コミュニケーション（理由: 語学力不足、距離感） ・生活環境の違いから生じる精神的圧迫感（理由: 慢性的な運動不足、食事、住環境、デモ等） ・都市部のビジネス環境の理解（理由: 受入機関の立地環境から生じる都市部への距離の制約）
対処方法	インドネシア語だけでなく、ジャワ語やスンダ語に関しても積極的に暗記、実用に励んだ。社員食堂で食事をしながら、ラフな会話をすることは受入機関スタッフとの距離感を縮めた。運動不足解消のために、近隣大学のサークル活動やスポーツ大会に参加することは、非常に有意義なストレスマネジメントであった。受入機関がある工業団地から都市部まで距離があることで、派遣国の産業構造を実感を持って、俯瞰的に見渡すことができ、逆に派遣国のビジネス環境を多面的に理解できた。

インターンシップ風景　①

ミーティング後の歓迎会

倉庫オフィスでの発注管理

３．インターンシップを通じて向上した/しなかった国際的な事業展開を担う際に必要となる能力、スキル、知識およびその理由	
能力 スキル 知識	・向上した資質　インドネシア語、異文化適応力、実行力 ・向上しなかった資質　英語、専門的能力、余裕
理由	職場環境がインドネシア語で、英語よりもインドネシア語が流暢であることが重要であったため。元来、挑戦者精神と好奇心が旺盛であり、異文化を理解し、溶け込むことは全く苦にならなかった。日本人として会社にいるからには何か大きな活躍を果たしたかったが、社会人経験未経験で業務に対する専門的能力に乏しく、想像していたような業務上の成果は挙げられず歯痒い経験をした。性格も味方し、新興国においての実行力は高まった一方で、有意義に時間を使うためにも、予定を詰め過ぎてしまう傾向があるので、今後は余裕を持つという部分にも注力していく。

４．今回の経験、成果を今後の自身の業務、所属先の海外展開促進に具体的にどう活かせるか（社会人所属あり）、または今後の就職、キャリア開発に具体的にどう活かせるか（学生・社会人所属なし）
・まず、就職活動を迎えるに当たって、今回のインターンシップで得られた市場理解、工業団地で養われた視点、人脈を最大限に活かしながら、会社訪問を積極的に行い、良い御縁を掴み取る。初対面の人にも怯まず、オープンマインドで、素直に自分自身をアピールしていき、就職活動の結果に繋げる。 ・そして、約10年後には、東南アジア、特にインドネシアでの事業に取り組みたいため、今回の製造業の現場で感じた力不足を忘れずに、今後数年間は武器となる専門性の習得に注力していく。また、今までお世話になった分の恩返しとしても、日本人として誇りをもって、今回の経験を東南アジアでの事業に活かしたい。 ・好奇心と挑戦者精神をもって、実際に派遣国で半年間過ごしたことで、価値観、商習慣を実感として学びながら、柔軟性を高めることができた。また、派遣国での業務に携わった経験は、将来海外で事業をする上での精神的な自信にも繋がった。経験を活かし、国内外を問わず、柔軟性、異文化適応力を発揮していく。

５．　受入機関のコメント
インターンは、インドネシアでの長期滞在は2度目ということもあり現地生活にはすぐに溶け込めたようで生活面においては安心していた。今回、本人の希望もあり生産管理、購買管理をメインに主要各部門で関連知識、実地業務を学んでもらったので製造業とはどういうものかを実習を通して体感できたのではないかと思う。ただ、今回の受入カリキュラムが多部門にわたる内容であったため内容によっては消化不足になった項目もあったのではないかと懸念している。 インターンシップ期間中は、インドネシア語の習得に意欲的に取り組み積極的に従業員と関わっていったほか、インドネシア語検定試験も受け成果を残そうとされたことが素晴らしかった。また、将来の具体的なビジョンを持っているので、今後はその目標に向かって夢を実現すべく、今回の滞在期間中に形成した人脈を今後も継続して活用しインドネシアと日本のより一層緊密な関係構築のために活躍していくとともに、グローバルな人材として育っていくことを期待している。

インターンシップ風景　②

工場内での品質管理

ショッピングモール内の展示会

インターンシップ報告書

（KB1106）

派遣国	インドネシア共和国	派遣都市	ジャカルタ
受入機関	PT. OS Service Indonesia		
受入機関概要（事業内容等）	人材紹介、業務請負、ビザ申請代行、技能実習生派遣、日本語学校運営、通訳・翻訳等の言語サービスなど		
派遣期間	2014年9月9日　～　2015年2月28日		
所属先	（株）インテック		
所属部署	グローバル事業部	性別	男性

インターンシップ内容（概略）	技能実習生派遣業務における各種資料作りやクライアント・関連会社対応、また、受入機関のホームページ新デザイン作成を主として担当。その他、人材紹介や請負業務、ビザ業務、翻訳業務などにおける各実務の一部を幅広く経験。

１．自身の目標と達成状況	
目標	インドネシアの文化、商習慣への理解を深めるとともに異文化への適用力、コミュニケーション力を高め、グローバルビジネスに対応できる人材を目指す。
達成状況	技能実習生派遣業務では主担当の一人として動かせてもらったことで、現地スタッフとのコミュニケーションも多く発生し、インドネシア人の気質、物の考え方、仕事の仕方の理解にも繋がった。また、インドネシア人材の面談サポートやクライアントへの営業活動同行、請負現場訪問等、現地の人材ビジネスにおける実務を幅広く体験させてもらったことで当地の商習慣やビジネス環境の理解を深めるとともにリクルーティングやマネージメント手法の知識を得ることができた。

２．　インターンシップで直面した課題・困難、その原因とどのように対処したか	
課題	クライアントや現地スタッフと業務を行う上で、コミュニケーション不足や意思疎通のミスもあり、各タスクに対する納期遅延が多く発生した。加えて、依頼した作業に対するアウトプットの質にもしばしば問題があり、タスクの進捗管理が非常に困難だった。
対処方法	日本人同士なら阿吽の呼吸で理解できる部分についても、逐一全部を細かく伝えるよう心がけた。まめに声かけをしたり、問題点に対して共にボトルネックの分析を行うなどのフォローアップも実践した。なかなか満足のいくレベルでマネージメントを維持することは難しかったが、都度PDCAサイクルを回して誰でも同じアウトプットが出せるよう、しっかりとしたルール作りとその運用が重要と感じており、少なくとも今後それを実践していくための経験値と取っ掛かりは得ることができたと思う。

インターンシップ風景　①

受入機関ジャカルタオフィスメンバーとの食事会

受入機関ジャカルタオフィスにて

３．インターンシップを通じて向上した/しなかった国際的な事業展開を担う際に必要となる能力、スキル、知識およびその理由	
能力 スキル 知識	（向上した点） インドネシアへの理解、異文化への対応力、フレキシビリティ （向上しなかった点） インドネシア語
理由	実務で現地スタッフと多くの時間を共有すると共に、プライベートでも家に招いて貰ったり、知人の結婚式に招待して貰ったりと現地の方々の生活にも積極的に入り込んでいたため、インドネシアとそこに暮らす人々への理解が深まった。日本と色々な面で異なる環境下で生活し働くことで異文化への対応力、フレキシビリティも養うことができた。一方で、インドネシア語に関しては、座学による系統的な学習を怠ったために、簡単な日常会話程度のレベルまでしか上達しなかった。仕事上でも英語・日本語が扱えるスタッフと業務にあたる場面が多く、正確性を優先してインドネシア語を使わずにすませてしまうことが殆どだった。

４．今回の経験、成果を今後の自身の業務、所属先の海外展開促進に具体的にどう活かせるか（社会人所属あり）、または今後の就職、キャリア開発に具体的にどう活かせるか（学生・社会人所属なし）
インドネシア人の気質や仕事の仕方の理解、ならびに現地ビジネス環境への理解が深まったことで、 今後自身が当地で業務にあたる場合に、特にマネージメント面で課題となり得るであろうことの具体的な イメージができるようになった。インドネシアで日本と同等のサービスレベルを維持することの難しさが ある一方で、その課題を克服できればローカル企業との差別化を図る上で大きな強みの一つとなり得ると 考えられる。また、インドネシアでの人材サービスを広く展開し、他の日系企業とも多くのパイプを持つ 受入機関との繋がりを持つことができたことで、当地でのビジネス経験がない所属企業にとっても 今後インドネシアに進出する場合には非常に意義のある人脈作りができたと考えている。

５．　受入機関のコメント
1）日本人インターンを受け入れた感想・・・インターン受入の当初目的は、①当社ローカルスタッフへ同年代の日本人との交流を図り、日本人の感覚を理解させる事、②日本人目線で当社業務を見てもらい、改善点を見出して欲しい事、③それがインターンの良い経験につながる事、の3点だった。当社のフォロー不足もあり、③についてどこまで良い経験になったかはわからないが、①、②については、効果があり、特に②については提案を出してもらい、当社業務の改善につながった。またグループ合併に伴う事務所移転などもあったが、柔軟に対応してくれた。 2）イン ターンに対する感想・・・当社WEBのリニューアルと新規事業の技能実習生送出事業の顧客対応やマニュアル化など、自身のスキルを活かして多数の提案や改善をしてくれた。入国当初は特にコミュニケーションの部分で戸惑う部分もあったようだが、終盤はローカルスタッフに対しても根気よくコミュニケーション取る様になり、業務の成果も出てくるようになった。 3）受け入れたことによる効果等・・・1）に同じ。業務の改善、仕組み作りに対し貢献してもらった。ローカル従業員にとっても良い経験になったと思う。

インターンシップ風景　②

ビザ申請現場の見学のため訪問した
インドネシア労働移住省

金曜日のバティックデー

インターンシップ報告書

（KB1108）

派遣国	インドネシア共和国	派遣都市	ジャカルタ
受入機関	PT. OS Service Indonesia		
受入機関概要（事業内容等）	ビザ申請代行業務、請負業務、技能実習生派遣事業、主に日系製造業向けの人材紹介、日本語学校の運営等		
派遣期間	2014年9月30日　～　2015年2月28日		
所属先	日本フエルト（株）		
所属部署	経営企画部	性別	女性

インターンシップ内容（概略）	日系企業向けのビザ申請代行手続き業務に関連した仕事（スケジュール管理、マニュアル作成、契約書作成等）、顧客へのメール対応、面接での日本語レベルチェック、ビジネスマナー教育、翻訳業務、資料作成

１．自身の目標と達成状況	
目標	1. インドネシア人の仕事に対する考え方及び取り組み方を知る。 2. インドネシアで当社の新規ビジネスアイデアを考える。 3. 工場見学を通して製造現場の現状を観察し所属企業のインドネシア進出を考える材料にする。 4. インドネシア語で日常的なコミュニケーションが取れるようになる。
達成状況	1. 共に働く経験以外にも日常生活でのやり取りから日本との違いを実感できた。 2. 実際に住むことで人々の嗜好やトレンドを知ることができたのでこの経験を活かせそう。 3. 工場見学をすることはできなかったが、製造現場の写真や人からの話により情報は得られた。 4. 日本語と英語が通じる状況に甘えてしまい、インドネシア語を積極的に使用しなかった。

２．　インターンシップで直面した課題・困難、その原因とどのように対処したか	
課題	・ビザ申請手続きの進捗管理を任され、そのためのツールを様々考案したが、それらを実際の作業に取り入れ、活用してもらうことに苦労した。
対処方法	・情報をあまり詰め込みすぎないでシンプルで分かりやすいものを作成すると共に、インドネシア人の仕事の仕方を考慮したものにすることを心掛けた。

インターンシップ風景　①

受入機関オフィス

ビザ申請の現場

３．インターンシップを通じて向上した/しなかった国際的な事業展開を担う際に必要となる能力、スキル、知識およびその理由	
能力 スキル 知識	向上したもの：インドネシアに対する理解度、プロセス管理の知識、海外志向 向上しなかったもの：語学力（現地語、英語）、積極性
理由	・可能な限りではあるが、現地の方と同じように生活する（屋台で食事、公共交通機関の利用、現地の人と交流等）ことで、現地の方の考え方やモノの見方を理解するよう心掛けた為 ・仕事の効率化を目指し様々なプロセス管理ツールを試作する必要があった為 ・日本ではありえない事を目撃する度自分の視野の狭さを実感し、もっと海外を知りたくなった為 ・仕事では日本語と英語が通じる為、現地語を積極的に学ぶという姿勢が乏しかった為

４．今回の経験、成果を今後の自身の業務、所属先の海外展開促進に具体的にどう活かせるか（社会人所属あり）、または今後の就職、キャリア開発に具体的にどう活かせるか（学生・社会人所属なし）
・インドネシアでの生活を通して実感したのは主に次の点である。 (1)日本での当たり前は通用しない。 (2)最低3回は同じことを言わないと理解されない。 (3)インドネシアのビジネスにおいてコネクションを持つことは非常に重要 (4)行政機関も完ぺきではない。 (5)人件費の安さと無駄な人員配置 。(6)インドネシア人の仕事に対する姿勢と、離職率の高さ。 (7)インフラはジャカルタではそんなに不便を感じないが、都市部から離れるとまだまだ。 このような実際現地で仕事をしないと知りえないような情報は、海外展開を考える上で非常に参考になる。 ・現地の方の好みや、お金を稼ぐアイデアの豊富さを知ることで受けた刺激を、新規事業の参考にしたい。 ・受入機関のビジネス拡大の様子を見て、インドネシア市場の勢いとポテンシャルの高さを活かせると感じた。 ・現地語能力は十分ではないが日常生活では苦労しない程度となり、現地でビジネスをするのに役に立つ。

５．　受入機関のコメント
1)日本人 インターンを受け入れた感想 インターン受入の受入当初の目的は、①当社ローカルスタッフへ日本人同年代の方との交流を図り、日本人の感覚を理解させる事、②日本人目線で当社業務を見てもらい、改善点を見出して欲しい事、③それがインターンの良い経験につながる事、の3点であった。当社のフォロー不足もあり、③についてどこまで良い経験になったかはわからないが、①、②については、効果があり、特に②についてはそれぞれの提案を出して頂き当社業務の改善につながった。またグループ合併に伴う事務所移転などもあったが、柔軟に対応してくれた。 2)インターンに対する感想 ビザ事業の担当をメインで行ってもらった。インドネシアのビザ手続きは煩雑で、特にここ数カ月は規程変更、システム変更などでより複雑化していた。当社スタッフも管理手法をよりきめ細かにする必要があり、彼女の持つスキルで作ってもらった新しい管理システムを今後に活かしていきたいと思う。PC作業に集中する事が多かったため、もう少しローカルと積極的なコミュニケーションを取れればより良かったと思う。 3)受け入れたことによる効果等 1)に同じ。業務の改善、仕組み作りに対し貢献してもらった。ローカル従業員にとっても良い経験になったと思う。

インターンシップ風景　②

仕事後同僚と屋台で食事

リアルさを追求した避難訓練

新大統領就任パレード

インターンシップ報告書

（KB1105）

派遣国	インドネシア共和国	派遣都市	ジャカルタ
受入機関	PT. FPC Indonesia		
受入機関概要（事業内容等）	VISA取得代行業務を行う。 社員26名中、日本人2名(取締役及び営業担当) 業務はローカルスタッフ(正社員)にて実施		
派遣期間	2014年9月22日　～　2015年2月28日		
所属先	富士ソフト(株)		
所属部署	産業アプリケーションシステム部	性別	男性

インターンシップ内容（概略）	・請求書発行業務について効率化の目的を共有し対策を実施。 ・システム化に対するインドネシア人の認識を学んだ。 ・文書管理システム導入時のローカルスタッフへのサポート実施。

1．自身の目標と達成状況	
目標	・今後のビジネスを円滑に進めるためのブリッジSEとしての基礎を固めると共にインドネシア人のSE・PGの技術力を把握する。 ・インドネシア語を習得し、ローカルスタッフと直接対話することで、インドネシア人との信頼関係を構築し、相互に商習慣、宗教上、生活上の習慣を理解する。
達成状況	・ソフトウェアベンダーへのRFP(Request For Proposal：提案依頼書)提示及びベンダーからの見積提示の打合せを経験でき、発注には至らなかったが、ベンダーとの人脈を形成することができた。 ・日常、オフィス共に会話はインドネシア語で意思疎通可能なレベルまで上達した。宗教上の価値観を踏まえての、効率化・計画性に対するインドネシア人の考え方を理解することができた。

2．　インターンシップで直面した課題・困難、その原因とどのように対処したか	
課題	業者選定の段階で、今回のシステム化対象範囲を拡大する要求が受入機関内より発生し、システム化の範囲を大幅に変更する必要が生じた。追加要求の内容は、請求書発行の前段階においても効率化を行いたい、というものであった。
対処方法	請求書発行業務のシステム化では補えない範囲の要求について、詳細を分析。 VISA取得までの各工程の進捗の把握及び請求書作成時の項目不足のミス減少が目的であることを共有し、運用を一部改善することで対処可能であることを関係者と認識を合わせ改善に至った。

インターンシップ風景　①

受入機関社長へ改善方法の提案

ローカルスタッフへ、請求書発行システムについてプレゼンテーション

３．インターンシップを通じて向上した/しなかった国際的な事業展開を担う際に必要となる能力、スキル、知識およびその理由	
能力 スキル 知識	下記のスキル等を向上させることができた。 ・母国語以外でのコミュニケーション能力 ・異文化理解力 ・環境適応能力 ・信頼関係の構築
理由	RFP（提案依頼書）提示、見積内容提案の打合せをベンダー数社と複数回行っていく過程で、英語主体の会話からインドネシア語主体の会話へとシフトすることができた。 効率化に対する考え方の違いを理解することができ、認識を共有し目的に向けて協働することを学んだ。 ローカル向け食堂でローカルの方たちと同じ料理を同じ方法で食べ、ローカル向けのアパートに引っ越すなど、能動的に環境に適応するよう努めた結果、体内環境も順応し周囲からの信頼も得られた。

４．今回の経験、成果を今後の自身の業務、所属先の海外展開促進に具体的にどう活かせるか（社会人所属あり）、または今後の就職、キャリア開発に具体的にどう活かせるか（学生・社会人所属なし）
将来お客様と成り得る企業やパートナーと成り得る企業の方々との人脈を形成できたことで、インドネシアでのビジネスを始めるための足掛かりを得た。またその橋渡しを行うために必要なコミュニケーション能力や異文化理解の基礎を固めることができた。 システムを導入し効率化するという観点で、インドネシア人は何が得意で何が苦手なのかを把握できた。また情報を引き出す場合や物事を依頼する場合においても、考え方や言葉の受け取り方の違いを身をもって経験した。日本での考え方を押しつけるのではなく相互理解を深めながら、お互いが利益を得られる関係を構築していくことができると実感した。

５．　受入機関のコメント
当社のインターンは、素晴らしい適応力を見せてくれただけでなく、インドネシア語やローカル社員との接し方などにおいても、目覚ましい成長を見せてくれた。 インドネシアでのシステム開発業務での困難な点や特異な点も実体験できたようだ。 当社としても非常に得るものがあった。彼の人となりや仕事への向き合い方、日本人らしい規律正しさがローカル社員に良い影響を与えてくれたと確信している。

インターンシップ風景　②

受入機関のシステム担当(左)、
文書管理担当(右)

慰安旅行にて、文化交流として
南中ソーラン節を全員で

インターンシップ報告書

（KB1144）

派遣国	インドネシア共和国	派遣都市	ジャカルタ
受入機関	PT. Setsuyo Astec		
受入機関概要（事業内容等）	事業内容：オフィス家具の輸入販売、 三菱電機製品を中心とするFA機器の販売 事業所数：3(インドネシア国内) 従業員数：50名		
派遣期間	2014年9月16日 ～ 2015年1月31日		
所属先	（株）インテック		
所属部署	西日本地区本部 サービスソリューション営業部	性別	女性

インターンシップ内容（概略）	PT.Setsuyo AstecのKOKUYOオフィス製品販売部門にインターン勤務し、日系企業および現地企業向けに製品を販売する営業活動に従事する。

1．自身の目標と達成状況	
目標	①所属企業の東南アジアビジネスを推進できるようインドネシアのビジネスや社会事情を理解する。 ②異なるバックグラウンドを持つ人々と一緒に働くことを経験し異文化コミュニケーション力を高める。
達成状況	①受入機関での営業活動のなかで、受入機関および現地でビジネス展開している日系企業のインドネシアマーケットへの営業戦略や課題を学ぶことができた。また、インドネシアの政治や経済、市場としての将来性や特徴、課題を知ることができた。 ②受入機関でローカルスタッフと一緒に仕事を進めることでインドネシアでの仕事の進め方を経験した。仕事以外でも食事などプライベートで一緒に過ごすことで、インドネシアの文化や価値観を知ることができた。

2． インターンシップで直面した課題・困難、その原因とどのように対処したか	
課題	業務や生活をするうえで、インドネシア語の上達が課題であった。受入機関の現地スタッフやインターン活動の中で出会うインドネシア人とコミュニケーションをとるうえでは、やはり現地語ができることで信頼度合やコミュニケーションの深さが異なると感じた。また、治安やトラブル抑止の面でも現地語ができることのメリットは大きいと思う。
対処方法	普段の生活ではインドネシア語の向上は見込めなかったので、語学スクールに通ったり、タクシーなどドライバーとの会話で学んだことを実践して練習するなど試みた。

インターンシップ風景 ①

受入機関のオフィス内覧会

事業部スタッフとのプロダクト勉強会

３．インターンシップを通じて向上した/しなかった国際的な事業展開を担う際に必要となる能力、スキル、知識およびその理由	
能力 スキル 知識	・向上した能力、スキル、知識 ： マーケティング・企画・調査、インドネシアの慣習の理解 ・向上しなかった能力、スキル、知識 ： ビジネス交渉力
理由	受入機関の営業戦略の一つを立案させていただき、新規市場でのマーケティングや企画、調査を行うノウハウを学ぶことができた。また、インドネシア人スタッフと仕事やプライベートを過ごすことで、文化や慣習を知ることができた。一方で、向上しなかった能力等はビジネス交渉力と考えている。インターンでは取得しているビザの制約上、見積りや契約に関する交渉、トラブル解決などに携わることができなかったため、当初期待していたほど経験を積むことができなかった。

４．今回の経験、成果を今後の自身の業務、所属先の海外展開促進に具体的にどう活かせるか（社会人所属あり）、または今後の就職、キャリア開発に具体的にどう活かせるか（学生・社会人所属なし）

・受入機関での業務や出席した各種セミナーで収集したインドネシアの政治・経済に関する動向、ビジネス慣習などを自社のインドネシア事業にフィードバックしたい。

・インターン活動中の現地企業訪問で多くの人脈を築くことができた。この人脈を所属企業のインドネシア事業担当者に引き継ぎ、自社の業務拡大に貢献したい。

・所属先企業では海外勤務を経験した社員が少ないため、海外での生活文化や仕事についての実体験を共有し、社内のグローバル意識の向上に役立てたい。
・私自身としてはこれまで海外向けの業務を経験したことがなかったので、インドネシアのビジネスや海外から見た日本企業のイメージなど多くを学ぶことができた。今後、海外ビジネスに携わる際にはこの知識を活かしていきたいと考えている。

５．　受入機関のコメント

・インターンシップ期間中は決めた目標に向かって過ごし、大きな成果が得られたように見える。また日本式でいい部分の仕事のスタイルをローカルに教える姿も見られた。今後もまわりの人と協力し、どのような環境でもしっかりと目標を立て達成していけるように思う。

・ローカルスタッフと相互理解をして、一緒に仕事を進めることができた。またお客様の懐に入り込むこともできていた。こちらで生まれた縁は今後の財産となるだろう。

・海外に来て合う人と合わない人は同じ事象でもネガティブにとらえるかとらえないかによってくると思うが、ほとんどネガティブにとらえることなく笑って流すことができていた。グローバル人材として活躍することを確信している。インターンお疲れ様でした！ありがとうございました！

インターンシップ風景　②

お客さまとの商談後ランチミーティング

受入機関のみなさんとの集合写真

インターンシップ報告書

（TA2006）

派遣国	インドネシア共和国	派遣都市	ジャカルタ
受入機関	PT. Astra Daihatsu Motor		
受入機関概要 （事業内容等）	事業内容：4輪自動車の製造・販売 従業員数：約11,500人		
派遣期間	2014年12月14日　～　2015年2月28日		
所属先	（株）メタルアート		
所属部署	グローバル事業部	性別	男性

インターンシップ内容（概略）	生産管理業務を学び、自社の今後の海外業務に役立てる。 また海外で業務するにあたり、仕事の考え方やノウハウを学ぶ。

1．自身の目標と達成状況	
目標	・弊社インドネシア工場の今後の事業に備え、生産管理を中心に受入機関の業務及び その考え方を学ぶ。 ・今後の事業運営について、広く相談・情報交換できる人的ネットワーク作り
達成状況	・期間は短かったが、操業管理を始め部品輸入やモデルチェンジに伴う業務等 良い経験ができ、そこで基礎となる考え方を学んだ。 ・積極的にコミュニケーションを図り、受入機関の管理者・スタッフが どのような考えで仕事に取り組んでいるのか理解できた。

2．インターンシップで直面した課題・困難、その原因とどのように対処したか	
課題	・コミュニケーション（英語・現地語）不足・・・伝えたい内容が思うように伝わらなかった。
対処方法	・語学不足で説明できない点は、スケッチや関係する数字を書き出したり、 身振りや手振りで何とか伝えることができた。

インターンシップ風景　①

TOP参加の朝礼

打切り部品管理業務

3. インターンシップを通じて向上した/しなかった国際的な事業展開を担う際に必要となる能力、 スキル、知識およびその理由	
能力 スキル 知識	・ コミュニケーションを取ることの大切さ・難しさを知った。 ・ どの情報も、その背景や状況を納得できるまで聞く事。
理由	・ 異なる言語を使う者同士で、相手に自分の思いを伝えることが一番難しかった。 ・ 日本とは違い、現地では特有の災害や停電など何が起こる。 起こった現象に一つずつ対策を講じていく事で、受入機関のような強い体質 （異常時の体制等）になることを知った。

4. 今回の経験、成果を今後の自身の業務、所属先の海外展開促進に具体的にどう活かせるか（社会人所属あり）、または今後の就職、キャリア開発に具体的にどう活かせるか（学生・社会人所属なし）

日本ではあまり現場スタッフと関わる機会がなかったが、当インターンシップではローカルスタッフ達と多くコミュニケーションを取る事ができた。

何事も状況をただ述べたり書いたりする事なく現地・現物で確認し、一つ一つ問題を理解して
解決していきたい。

また受入機関は歴史もあり、ローカルスタッフ皆が自立して業務している面もあるが、
自社の現地法人はまだ歴史も浅く、リーダーとなる者が先頭に立って引っ張っていく必要がある。

そのために受入機関で学んだ仕事の考え方を振り返り、将来海外に赴任し、更に管理者の立場になった際には、スタッフの手本になれるように努めたい。

5.　受入機関のコメント

慣れない環境、また日本で経験したことのない業務の実習で、色々と戸惑いもあったと思う。色々な場面に積極的に参画し、頑張ってもらった。本人のコメントの通り、一番苦労したのはローカルメンバーとのコミュニケーション。中々思うように自分の意思が伝わらず、頭を悩ませたと思うが、ローカルメンバーはこちらの思いを理解・聞こうとしてくれるので、伝える意思と工夫があればやり取りが出来ると少しヒントを得たのではないかと思う。実質2ヶ月という短い期間で、得られる経験・知識も限られるが、この経験を活かしローカルの先頭に立ちリーダーとして活躍してもらえることを期待している。

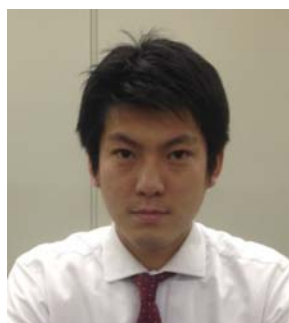
インターンシップ風景　②

安全パトロール

グループ毎の会議風景

毎朝の立しょう

インターンシップ報告書

（TA1023）

派遣国	インドネシア共和国	派遣都市	ジャカルタ
受入機関	PT. Pertamina (Persero)		
受入機関概要（事業内容等）	インドネシア国営石油・ガス会社 （インドネシア国内外における石油・天然ガスの探鉱/開発/生産/精製/輸送/販売の一貫したビジネスを展開）		
派遣期間	2014年9月10日 ～ 2014年12月16日		
所属先	エルエヌジージャパン（株）		
所属部署	関西支社LNG チーム	性別	男性

インターンシップ内容（概略）	インドネシアのエネルギー事情やプルタミナの事業展開に関する各部署・子会社との質疑応答・ディスカッション、同社が保有する天然ガス及びLNGの開発・輸送に関する設備の見学など

１．自身の目標と達成状況	
目標	①インドネシアの文化・商慣習について理解を深め、受入機関との人的ネットワークを構築すること ②インドネシアのエネルギー事情や受入機関の事業領域を理解し、協働可能な新規事業のヒントを得ること ③円滑なコミュニケーションのため、英語・インドネシア語の語学力を高め、グローバルに通用する人材となること
達成状況	①研修時間外にも、受入機関を中心に積極的に行動を共にすることで概ね達成できた。 ②積極的に質疑応答・協議することで概ね理解することはできたが、一方で、協働可能な事業のヒントは得られたもののその実現可能性は今後のアプローチ次第なので、検討を継続していきたい。 ③インドネシア語については日常会話程度は自由に使えるようになり成果はあったが、英語のスキルや外国人とのコミュニケーションに必要な国際感覚の向上については今後も努力していく。

２．　インターンシップで直面した課題・困難、その原因とどのように対処したか	
課題	①英語やインドネシア語のスキル不足によりコミュニケーションがスムーズにできない時があった。 ②(どの企業にも起こり得ることだが)プログラムが担当者の多忙などの理由により急遽開始が遅れたり、延期になってしまったことがあった。
対処方法	①インドネシア語については現地語研修のテキストと自分の参考書の単語をひたすら暗記して、運転手に積極的に日常会話をすることで練習した。英語に関しては各プログラムの前に自分が話すこと・質問することを整理して辞書で調べておくなどした。②担当者が不在の場合は、代わりにその部下の方に指導してもらったり、別のトピックについて、関係部門に自ら出向いて話を聞きに行ったりし、時間が無駄にならないよう有意義に過ごすことを常に心がけた。

インターンシップ風景　①

ボンタンLNG基地 視察時

ジャカルタ沖15kmにある浮体式LNG受入基地 視察時

３．インターンシップを通じて向上した/しなかった国際的な事業展開を担う際に必要となる能力、スキル、知識およびその理由	
能力 スキル 知識	「計画性」「現地語会話力」「相手の立場を理解しようとするマインド」が身に付き、「英会話力」はそれほど向上しなかった。
理由	計画性：派遣期間が限られていたこともあり、3か月後の目標から逆算し、1か月、1週間当たりのすべきことを考えて行動することができた。また突発的なスケジュール変更の可能性を見越して、対策を打つことができた。 現地語会話力：定時内外共に積極的にインドネシア語でコミュニケーションをすることを心掛けた。また、参考書をベースに単語の勉強などを行った。 相手の立場を理解しようとするマインド：日本人である自分が圧倒的少数側であり「普通でない」考え方を持っていると認識し、インドネシアの歴史や文化、出会う人の価値基準などを理解するよう常に心掛けた。 英会話力：派遣中も勉強はしたが実感としてないので、今後も努力を継続する必要あると認識。

４．今回の経験、成果を今後の自身の業務、所属先の海外展開促進に具体的にどう活かせるか（社会人所属あり）、または今後の就職、キャリア開発に具体的にどう活かせるか（学生・社会人所属なし）
本インターンシップにて色々と調査したインドネシアの電力ガス業界のインフラ設備やマーケットに関する知識や、受入機関の現在の事業領域と将来像の理解は、社内で積極的に共有することによって同国にて新規ビジネスを進める上でベースとなる知識とすることができると考えている。また、特に受入機関社員と築いた人間関係は、今後さらに情報収集や事業展開を模索していく中で有効なチャネルとして貢献できると考える。

５．　受入機関のコメント
・プルタミナやインドネシアのガスビジネスへの好奇心や関心が非常に強く、特にガス関連の事業開発や新エネルギー・再生可能エネルギーの分野において顕著に見られた。また、受入機関側が多忙であっても、積極的に上手く調整して、質疑応答や面談を実施すべく試みていたことが印象深い。 ・インドネシアの文化や料理など新しいことに挑戦するのが好きな様子で、特に食事については、インドネシア人の家庭料理のようなものや、インドネシア人でも辛くて食べられないような非常に辛いものを食べていた時は驚いた。 ・今回のインターンシップを通じて、インドネシアの新規事業を行う上でのプルタミナ及びその子会社に多くの友人を作ることができたことを嬉しく思い、また、このインターン本人が築いた関係が、LNGやそれ以外の事業におけるプルタミナとLNG　JAPANの良好な関係の継続・発展に寄与してくれることと思う。

インターンシップ風景　②

プルタミナ新総裁就任式 参加時

受入機関への最終報告会にて

インターンシップ報告書

（TA1013）

派遣国	インドネシア共和国	派遣都市	ジャカルタ
受入機関	PT. MNC Pictures		
受入機関概要（事業内容等）	民放局系映像制作会社		
派遣期間	2014年9月16日 ～ 2015年2月28日		
所属先	（株）映広		
所属部署	営業本部	性別	男性

インターンシップ内容（概略）	インドネシアの映像制作と映像技術を実践的に学ぶ為に、RCTIという民放テレビ局系の制作会社である受入機関にて幾つかの制作プロジェクトに携わった。中でも、RCTIのスペシャルコンテンツである「Satria Garuda BIMA-X」には深く関わることができた。

1．自身の目標と達成状況	
目標	1、インドネシアの文化トレンドの理解 2、インドネシアの映像文化の今後の展開を理解する。 3、実践的な人的ネットワーク構築　4、コミュニケーション能力の向上
達成状況	1、インドネシアスタッフとの交流やテレビから理解に努めた。大まかな理解は出来たと思う。 2、受入機関がコンテンツの販売に力を入れていることが理解出来た。 3、受入機関を含め、外注機関、フリースタッフとネットワークを構築することが出来た。 4、インドネシア語の向上がなかった訳ではないが、もっと向上することは出来たと思う。

2．　インターンシップで直面した課題・困難、その原因とどのように対処したか	
課題	日本からのスペシャルゲストの出演のアテンドの際、日本とインドネシアの文化の違い、仕事に対する姿勢の違い、コミュニケーションの壁、時間感覚等いろいろな困難が表出した。今まで、見て見ぬ振りをしてきたことや、敢えて触れずに合わせていたことが、問題として出てきた。
対処方法	ゲストに対しては、あらかじめ日本との違いをご説明した上で、色々とストレスになることも多いけれど、そこも含めて楽しんで行って欲しいと伝えた。 普段の仕事の中で、頼れる人を見つけておいて良かった。頼れる人はいつも頼れるし、そうでない人はいつも頼れない。

インターンシップ風景　①

スタッフキャスト一同　オンエアチェック

撮影現場にて

３．インターンシップを通じて向上した/しなかった国際的な事業展開を担う際に必要となる能力、スキル、知識およびその理由	
能力 スキル 知識	異文化理解能力が一番重要であると感じた。宗教の違い、優先すべきことの違い、その他諸々、違う文化圏にいることを受け入れた上で、どのように物事を進めて行くことが出来るかを考える能力が必要であると感じた。
理由	優先事項の違いは大きかった。日本では仕事が何よりも優先されることが多いが、インドネシアでは、1家族、2ご飯、3宗教、仕事は4番目か5番目。また、叱られることに慣れていない。叱ることが必ずしも物事を良い方向に持っていく手段であるとは限らない。その国に住む人たちが何を大切にしているかを理解し尊重した上で、物事を進めて行かないと上手くいかない。

４．今回の経験、成果を今後の自身の業務、所属先の海外展開促進に具体的にどう活かせるか（社会人所属あり）、または今後の就職、キャリア開発に具体的にどう活かせるか（学生・社会人所属なし）
インドネシアの地での映像制作業務はとても良い経験になった。何も事件が起こらない日はないと思われるほど、日本の制作現場では考えられないようなトラブルに日々巻き込まれていたので、今後日本で同様の業務に携わる際には、多少のことでは驚かないで冷静に対処出来るのではないかと思う。 所属先の海外展開促進については、以下の点から提案出来ると思う。 1　技術プロダクションとしての現地マネージメント。現地の映像制作会社、コンテンツ制作会社、一般企業等をターゲットに高いクォリティの技術をマネージメントできる。 2　新規コンテンツの共同制作。日本の制作能力はそのコンテンツの内容も含め高く評価されている。また、受入機関はコンテンツの日本への輸出も視野に入れているので、共同制作、マーケットシェアは大いにあり得ると思う。

５．　受入機関のコメント
インターンの参加によって、制作が非常にスムーズに進むようになった。 本来なら、「Satria Garuda BIMA-X」だけでなく、映画やCMなど他の制作案件も携わってもらいたいとも思っていたが、スタッフの急病やスペシャルゲストのアテンドなど、予定外のアクシデントやイベントに細やかに対応してもらい、非常に助かった。 ポストプロダクション業務においては、技術的な面からもアドバイスをもらい助かった。

インターンシップ風景　②

アクションショーイベント

プロデューサーミーティング風景

インターンシップ報告書

（TA1030）

派遣国	インドネシア共和国	派遣都市	チマヒ
受入機関	PT. Kramatraya Sejahtera		
受入機関概要（事業内容等）	製造業（高効率水車、小型の破砕・選別機や家具の部品、ベルトコンベアのフレームなど多業種でものづくりに従事するローカル企業）		
派遣期間	2014年10月8日 ～ 2015年2月28日		
所属先	（株）中山鉄工所		
所属部署	営業部企画開発課	性別	男性

インターンシップ内容（概略）	小水力発電の勉強及び同分野と砕石分野の市場調査。製造業における人脈拡張。製造業における商習慣や試作品製作を通してのSV（supervisor）の勉強。受入機関のユーザーへの商談等。

１．自身の目標と達成状況	
目標	①試作品の製作や受入機関作業員、受入機関のビジネスパートナーとの交流を通して現地の商習慣やビジネス作法などを学び、市場調査を行いながら近い将来インドネシアビジネスにおいて戦力となれる人材になる。 ②インドネシアでの日常生活を通して、現地の生活習慣や交通費、食費、滞在費などの生活に必要な知識を得る。
達成状況	①商習慣やビジネススタイルを把握できたことは、今後のインドネシア市場展開の上で非常に重要な糧となった。国内出張によって現地のニーズ調査や市場調査も行い、市場ポテンシャルも把握することができた。 ②5か月の生活を通して、衣・食・住の面で順応できた。また、ムスリム特有の生活にも慣れ、現地の知り合いもたくさん作ることができた。

２．　インターンシップで直面した課題・困難、その原因とどのように対処したか	
課題	現地の人とのコミュニケーション
対処方法	受入機関作業員や、知り合いになった人を食事に誘ったり、スポーツに参加するなどして、非常に良好な関係を築くことができた。現地語習得のレベルは日常会話において最低限の意思疎通が可能な程度だが、お互いの考え方や人となりは把握しあうことができた。

インターンシップ風景　①

エネルギー鉱物資源省訪問、インタビューの様子

受入機関作業員との食事会

３．インターンシップを通じて向上した/しなかった国際的な事業展開を担う際に必要となる能力、スキル、知識およびその理由	
能力 スキル 知識	<向上した能力>①異文化への柔軟性 ②語学力（現地語・英語）③PDCAサイクル等の基本動作④商習慣に関する知識 <向上しなかった能力>①事業展開に必要な法務関係の理解
理由	<向上した能力>①現地での生活や現地の人々との価値観などに触れ、渡航前にはなかった現地文化や価値観への理解が芽生えた。②受入機関担当者（英語）、受入機関作業員など（現地語）とのコミュニケーションを通して、語学力が向上した。③限られた期間で成果を出すために計画から行動までの時間を早くし、その行動での反省点は次に活かすようにした。結果、意識せずに基本動作能力が向上した。④受入機関、現地関連企業との商談などを通して、商習慣を理解した。 <向上しなかった能力>①実際に派遣中に現地法人設立というわけにはいかないため、受入機関担当者からの伝聞や、書籍から情報を得たが、十分な理解にまでは至らなかった。

４．今回の経験、成果を今後の自身の業務、所属先の海外展開促進に具体的にどう活かせるか（社会人所属あり）、または今後の就職、キャリア開発に具体的にどう活かせるか（学生・社会人所属なし）
インターンシップを通じて、受入機関を基軸として現地製造業界における人脈を拡げることができた。技術的な面で、受入機関の製造技術力を調査することもできた。現地でのビジネスや、日常生活に掛るコスト、モノの輸送ルートやそれに必要なライセンスの把握、また受入機関以外の現地協力業者を確保するために必要な予備知識など、海外展開のために行うべき準備は多数あった。これらを5か月という短い派遣期間でほぼ達成することができたのは、所属機関の今後の海外展開にとって非常にプラスだと考える。 私自身の今後の業務は、おそらくこのインターンシップを機に、主に海外新規事業（とりわけインドネシアを中心とした東南アジア）に関する業務になるが、派遣中に培った語学力、基本動作、人脈を頼りに進めることは間違いない。また、受入機関とも今後も長期的なビジネス関係を続けながら、この事業を進めていく。したがって、本インターンシップでの経験は私自身の人生で最も大きなイベントの一つとなったといっても過言ではない。

５．　受入機関のコメント
インターンは日本企業への見積書作成や商談などの際、とても力になってくれた。 また、受入機関に適応すると同時に、日本の良い習慣を提案・導入してくれた（データの電子化、データ閲覧、参照簡素化のための標準化等）。計画力、提案力、行動力、一般雑務能力等の業務遂行能力も高く、我々は日本企業との連携・協力を通して貴重な経験と知識を得ることができた。

インターンシップ風景　②

受入機関関係者との打ち合わせ風景

試作品に関する打ち合わせ風景

インターンシップ報告書

（TA2001）

派遣国	インドネシア共和国	派遣都市	ジャカルタ
受入機関	PT. Somagede Indonesia		
受入機関概要 （事業内容等）	切削工具、接着剤等の販売　インドネシア現地商社 年間売上高：約30億円(レート 1円＝ Rp100) 従業員人数：約100名 顧客の約7割が日系の自動車関係		
派遣期間	2014年12月2日　～　2015年2月28日		
所属先	アクアシステム（株）		
所属部署	企画管理室	性別	男性

インターンシップ内容（概略）	・インドネシアの市場調査（ニーズ、販売方法） ・ビジネスパートナーとしての関係強化（コミュニケーションのとり方、文化を知る） ・価値観の違いを知る。インドネシアに合った円滑なコミュニケーション方法を研究する。

１．自身の目標と達成状況	
目標	・商品を覚え、説明できるようになる。（3点） ・受入機関の業務方法で帰国後に生かせることを考える。（3点） ・今後の販売計画を立て、客先にアポイントを取る。（5件）
達成状況	・3点の商品についての簡単な説明は出来るようになった。 ・「営業部への会社全体でのバックアップ」、「社内ネットワーク(whatsApp)」、「社内環境づくり」の3点 ・客先のリスト化は完成したが、アポイントが取れなかった。(1件のみ達成) （ビザの制限により工場外でインターンシップ活動を行う必要があった為）

２．　インターンシップで直面した課題・困難、その原因とどのように対処したか	
課題	・当日の予定変更が多く、確認しなければいけない。(原因：価値観・考え方の違い） ・ビザの制限（原因：事前のお客層情報の収集不足） ・日本企業とのやり取り（原因：価値観・考え方の違い、時差）
対処方法	・今日以降の予定を定期的に聞くこと。いつでも対応出来るよう準備を徹底した。 ・工場のお客様には食事をセッティングする等、工場外でも打合せが出来るようにした。 ・こまめに進捗状況の連絡をする。

インターンシップ風景　①

毎週月曜のミーティングにて

展示会にて商品説明

３．インターンシップを通じて向上した/しなかった国際的な事業展開を担う際に必要となる能力、スキル、知識およびその理由	
能力 スキル 知識	向上した事:「現地語の聞き取り能力」、「現地語と英語の会話能力」、 「現地文化や習慣の理解」、「危険対処能力」 向上しなかった事:「積極性」、「コミュニケーション能力」
理由	常に職場内は現地語が飛び交っていたため、耳が慣れていった。また、現地語と英語の組合せでも通じたため。インターンシップ開始早々の体調不良の対処が出来たこと。 現地の「積極的」レベルが高いため。

４．今回の経験、成果を今後の自身の業務、所属先の海外展開促進に具体的にどう活かせるか（社会人所属あり）、または今後の就職、キャリア開発に具体的にどう活かせるか（学生・社会人所属なし）
＜海外展開促進＞ ・インドネシアに合った商品開発、価格設定を協議する。 （お客様の意見から得た情報を元に） ・販売ツールや社内ネットワークの充実化を図る。 ＜今後の自身の業務＞ ・自社商品の販売店への勉強会や同行営業を計画する。 ・所属企業にインターンを受け入れられるような体制づくりをしていきたい。

５．　受入機関のコメント
＜日本人インターンを受け入れた感想＞ 我々の顧客の大部分は日本人の為、 日本的な意見が聞け、大変良かった。 ＜インターンに対する感想＞ 彼には、より円滑なコミュニケーションをする為に 会話技術の向上をしてほしい。 ＜受け入れたことによる効果＞ 我々は日本商品の構造について多くを学んだ。

インターンシップ風景　②

倉庫にて在庫確認

商談会にて商品説明

インターンシップ報告書

（TA2005）

派遣国	インドネシア共和国	派遣都市	タンゲラン
受入機関	PT. Raja Top Food		
受入機関概要 （事業内容等）	インドネシアを中心に展開しているローカルフードレストラン：ES TELER77向け食品・食材調理加工及び配達供給事業		
派遣期間	2014年12月2日　～　2015年2月28日		
所属先	(株)カジワラ		
所属部署	技術部	性別	男性

インターンシップ内容（概略）	・現地食品製造状況及び品質管理体制の調査 ・受入機関の食品製造工場新築プロジェクトへの参加、設備提案及び人脈構築 ・ボゴール：チリプランテーション視察　・ジョグジャカルタ：工場視察

1．自身の目標と達成状況	
目標	・現地食品工場設備、食品製造業務の把握及び完成食品における品質管理体制の理解 ・受入機関の新工場プロジェクト参画を通じた現地食品製造プラントエンジニアリング能力の向上 ・インドネシア特有の文化風習の理解
達成状況	・実際の食品製造業務を通じて、ISOやHalalなどインドネシア特有の品質管理体制を理解出来た。 ・新工場プロジェクトの特性を理解し、新たな設備提案への足がかりと新しい人脈構築が出来た。 ・インドネシア各地域を訪問視察し、実際に体感することでそれぞれの文化風習を理解出来た

2．　インターンシップで直面した課題・困難、その原因とどのように対処したか	
課題	受入機関の配慮で自分のデスクが工場長室へ配置されていたが、工場長不在時には孤独になりやすい。またデスク場所の違いにより、スタッフとのコミュニケーションがあいさつ程度と少なくなってしまう。製造現場ではインドネシア語しか通用しない。
対処方法	工場長へ交渉依頼し、デスクをスタッフの大勢いる部屋へ移動してもらった。また環境へ溶け込むためにスタッフと同じ制服やバティックを率先して着ること、スタッフに対して業務内外問わず積極的にインドネシア語で話しかけることでコミュニケーション機会を増やした。

インターンシップ風景　①

チリソース製造工程

チームビルディング宿泊研修

３．インターンシップを通じて向上した/しなかった国際的な事業展開を担う際に必要となる能力、スキル、知識およびその理由	
能力 スキル 知識	向上した能力：コミュニケーション力、異文化理解・順応力 向上しなかった能力：ヒアリング力（英語、インドネシア語ともに）
理由	受入機関はローカル企業のため日本語は全く通じず、会話は必然的に英語かインドネシア語で行うしかない状況に長くいられたことでインドネシア生活、習慣を多く体験出来たことによる。 元々英語が苦手で、専門用語など難しい言葉は聞くことも話すことも難しく、発音のちょっとした違いやインドネシア語独特の発音も理解することに苦労した。

４．今回の経験、成果を今後の自身の業務、所属先の海外展開促進に具体的にどう活かせるか（社会人所属あり）、または今後の就職、キャリア開発に具体的にどう活かせるか（学生・社会人所属なし）
今回のインターンシップにてインドネシアの生活環境、食文化・風習、人々の寛容性を肌で感じることが出来た。また受入機関は食品製造業務について包み隠さず教えてくれ、特に食文化・風習に関してはそのホスピタリティーによってかけがえ無い、多くの経験をさせてもらった。 この得られた経験・知識を自身のエンジニアリング能力に加えることで、自社の食品機械システムの更なる開発・改良を行うことが出来る。そして日本のみならず、インドネシアをはじめとした海外、特に東南アジア方面への機械システムの販売拡大を目指し、食品産業・食文化へ貢献していく。

５．　受入機関のコメント
インターンシッププログラムは、お互いの知識・文化を交換する良い機会であり、我々は日本政府がこのインターンシッププログラムを通じてより良い発展を目指していることに驚いている。 インターンの印象は良く、インターンシップを通じて我々の食品生産プロセスへ多くのフィードバックをもたらしてくれた。このインターンシップの経験が、インターンのキャリア発展に効果的であることを期待している。

インターンシップ風景　②

受入機関新工場入札会議

ジョグジャカルタ工場視察

インターンシップ報告書

（TA2009）

派遣国	インドネシア共和国	派遣都市	ブカシ
受入機関	PT. Dein Prima Generator		
受入機関概要（事業内容等）	産業用電気、機械器具等の製造販売　従業員数約150名 （株）デンヨーグループ傘下の日系企業であるが、日本人社員は1名のみ		
派遣期間	2014年12月7日　～　2015年2月28日		
所属先	隆機工業（株）		
所属部署	製造部	性別	男性

インターンシップ内容（概略）	生産技術部にて各工程管理手法等の現状確認を行い現場実習をしながら生産工程の技術、管理向上のための改善案の提案をする。また受入機関外注先を訪問し調達可能な機械や資材の情報収集を行い現地企業とのネットワークを確立する。

１．自身の目標と達成状況	
目標	文化の異なる受入機関の生産工程で現場実習をして、受入機関スタッフと意見交換をしながら現状の生産手法の問題点の洗い出しをし、同時に改善案の提案や受入機関の優れた部分等を把握しプレゼンテーションする。また受入機関外注先を訪問して、調達可能な機械や資材の情報収集を行い、ローカル企業や日系企業とのネットワークを確立する。
達成状況	受入機関と派遣都市ブカシは、ほぼ現地の人の方だけの環境だったため、仕事、生活とインドネシアの文化に触れる事が出来た。また受入機関外注先訪問と外注受け入れや外注検査にて現場実習が行えたため、ローカル企業、日系企業の情報収集やネットワークを築く事が出来た。その一方、インドネシア語の会話、専門用語のスキルがついていかなかった部分があるので、学習の継続が必要だと考えている。

２．　インターンシップで直面した課題・困難、その原因とどのように対処したか	
課題	受入機関はインドネシア語での意思疎通だけになるので、仕事では日常会話より専門用語でのやり取りになった。また現場視察、現場実習開始当初は生産管理、行動様式、文化の違いから受入機関工場スタッフをはじめ熟練工との関係に反感をもたれた。
対処方法	インドネシア語の専門用語の翻訳は辞書と受入機関工場または生産技術部のスタッフと作業や図面、製品を用いて翻訳し理解した。また現場視察、現場実習を行うにあたっては、見て、聞いて作業する事を心がけ、コミュニケーションをとって、人間関係を最初に築けるように心がけた。

インターンシップ風景　①

受入機関の社内研修参加

生産技術部にて生産打合わせ

３．インターンシップを通じて向上した/しなかった国際的な事業展開を担う際に必要となる能力、スキル、知識およびその理由	
能力 スキル 知識	1. 現地の人との協調性、異文化という環境での忍耐力 2. インドネシア語 3. 現地工場での生産管理
理由	自分の国の文化や習慣だけでは国際的な活動には制限が発生してくるため、お互いの文化、習慣を理解し人間関係を築いていかなければならない。またインドネシア語は向上していると思うが、発音や文法をこれからも勉強していく必要がある。受入機関工場での工場運営、生産管理、受入機関スタッフとのコミュニケーションを今後の知識とし活かしていく基礎が出来た。

４．今回の経験、成果を今後の自身の業務、所属先の海外展開促進に具体的にどう活かせるか（社会人所属あり）、または今後の就職、キャリア開発に具体的にどう活かせるか（学生・社会人所属なし）
（インターンシップを通じて何を学んだか） 1. 国の文化、行動様式の違いをどのように受け入れ、理解し、現地スタッフと仕事をするのか。 2. 現地にて3M→（MAN）、機械（MACHINE）、材料（MATERIAL）をどのように回していくのか。 3. 現地にて調達可能な機械、材料等の情報収集、ネットワーク。 （学んだ事をどう活かすか） 1. 国の文化、行動様式を受け入れ、理解した上での職場環境をつくる。 2. 現地にて3Mが回るようにするための生産管理を提案する。 3. 現地にて機械、材料等の調達先を確保し、所属先現地工場での製品生産に活かす。

５．　受入機関のコメント
約3ヵ月間という、非常に短い期間であったが生活環境の殆どを現地の人に近い環境で過ごしてもらった。少し酷な状況での実習となったと思うが、社外でもインドネシア語のみの環境であったため、インドネシアの文化、風習、ものの考え方等、比較的早く習得できたと考える。会社における、実習作業に関しても非常に積極的にコミュニケーションを図り、またローカルスタッフと一緒に汗を流しての仕事をしてもらえた。当社で得た知識、現地人とのコミュニケーションにおけるノウハウを生かし、将来の業務につなげて欲しいと期待している。

インターンシップ風景　②

毎週月曜日の結果議論と決定会議

製品の調整、組立の現場実習

インターンシップ報告書

（TA2011）

派遣国	インドネシア共和国	派遣都市	ブカシ
受入機関	PT. Karunia Hosana		
受入機関概要（事業内容等）	珪砂、レジンコーテッドサンド、シリカフラワーの生産 拠点：スラバヤ（本社・工場）、ブカシ（工場）　従業員160名		
派遣期間	2014年12月2日　～　2015年2月28日		
所属先	（株）ツチヨシ産業		
所属部署	開発課	性別	男性

インターンシップ内容（概略）	①受入機関工場での商品・生産工程についての学習　②試験室立上げ準備 ③ユーザーにての市場調査　④インドネシア貿易の仕組み・注意点の調査 ⑤インドネシアビジネス習風の実践体験

1．自身の目標と達成状況	
目標	1. 上記「インターンシップ内容（概略）」①～⑤の通り 2. インドネシア語の日常会話の習得(今後のビジネスを見据えて） 3. グローバル人材になれるように成長すること
達成状況	1. ①達成　②当初は試験室立上げからユーザー向けの試験実施迄を計画していたが未達（作業手順書一部作成・見積もり取り迄実施、今後継続協力）　③鋳造ユーザーの市場調査は50%達成(訪問3社のみ)　④達成(報告書作成)　⑤75%達成(判断難しい面あるが満足) 2. 簡単な会話なら可 3. 75%達成(判断難しい面あるが満足)

2.　インターンシップで直面した課題・困難、その原因とどのように対処したか	
課題	1. 言語がわからないため、状況がわからずに時間だけが過ぎることがあった。 2. 受入機関従業員に何らかのお願いをしても、実行してもらえないことがあった。 3. 現地の方の「大丈夫」が割といい加減
対処方法	1に対して: 解決方法1: 集中して会話に耳を傾け、後で内容を確認する。解決方法2: 諦めて自分の仕事に専念する。 2に対して: 解決方法1: 何度もお願いする。解決方法2: それでも駄目なら、自分でやってみる。自分でやってみて駄目だったそれを報告し、再度お願いする。3に対して:根拠を追及する。

インターンシップ風景　①

受入機関工場

原料砂一時処理場

３．インターンシップを通じて向上した/しなかった国際的な事業展開を担う際に必要となる能力、スキル、知識およびその理由	
能力 スキル 知識	向上した能力: 指示する能力、異文化理解、インドネシア語 向上しなかった能力: マネージメント力、プロジェクト推進力
理由	指示する能力: 言語の問題もあったため、周囲に対応を依頼する必要があった結果向上した。 異文化理解: 特に文化について勉強した訳ではないが、違いを受け入れることができた。 マネージメント能力: 良き上司に恵まれマネージメントを学んだが、立場上実践はできなかった。 プロジェクト推進力: アクションに対するリアクションがないことに慣れず、仕事が遅くなった。

４．今回の経験、成果を今後の自身の業務、所属先の海外展開促進に具体的にどう活かせるか（社会人所属あり）、または今後の就職、キャリア開発に具体的にどう活かせるか（学生・社会人所属なし）

弊社は既にインドネシアに販売拠点を立ち上げているが、今後さらに同国でのビジネスを拡大していく方針である。そのため、今後私が会社の力になれることがあるのではないかと推測する。

具体的には、まず受入機関と交流を一層深められたと思うので、この関係を活かしていきたい。新たなビジネスへの協力関係図を描いたり、ユーザー・コネクションの共有ができたりするのではないかと思う。

また、今後弊社から渡尼する弊社社員のサポートも多かれ少なかれできるのではないかと思う(文化・ビジネス風習・言語などの紹介など)。

個人としては、対インドネシア貿易の知識を深められたのでこちらはすぐにでも業務に活用していきたい。

５．　受入機関のコメント

インターンは積極的にスタッフとコミュニケーションをとろうとしていた。インターンの日本企業のワーカー特有の時間厳守の姿勢・勤勉さは弊社社員に良い刺激を与えたのではないか。またインターンより弊社の品質管理・安全管理等についての提案もあった。今回のインターン受入れは、弊社にとっても良い経験となった。もしまたこのような機会があれば、お受けしたい。

インターンシップ風景　②

受入機関試験室

客先に試験機を持ち込んでの試験

ラオス人民民主共和国

インターンシップ報告書

（KB2042）

派遣国	ラオス人民民主共和国	派遣都市	ビエンチャン
受入機関	Lao National Chamber of Commerce and Industry (LNCCI)		
受入機関概要（事業内容等）	ラオス中央商工会議所として、ラオスでの企業活動の情報を提供、ビジネスマッチング等		
派遣期間	2014年12月9日 ～ 2015年2月28日		
所属先	東洋ロザイ(株)		
所属部署	環境資材部	性別	男性

インターンシップ内容（概略）	ラオスにおける製材産業の状況の確認。 現地のビジネススタイルの把握。 商工会議所の役割把握。

1．自身の目標と達成状況	
目標	製材産業の現状把握。 現地文化やビジネススタイルの把握。 人的ネットワークの構築。
達成状況	製材産業の製造品に関する把握は、目的としていた事をほぼ知る事ができた。具体的には、ラオスにおける製材は現在のところ、フローリング材、中国人向けの派手なデザインの家具、民芸品向けといったものに主に分類できる。室外向けの木材もあるが、日本人が求めるレベルの木材は少ない。 文化やビジネススタイルの把握や人的ネットワークの構築はまだ時間が必要と思われる。

2.　インターンシップで直面した課題・困難、その原因とどのように対処したか	
課題	商工会議所や企業の予定が度々変わる。
対処方法	あらかじめ、予定が変更になる可能性を考慮して、計画を立てていく。 第2、第3のプランを可能な限り作っておく。 なるべく計画の再確認を担当者にする。

インターンシップ風景　①

製材会社にて

日系製材会社のショールーム

３．インターンシップを通じて向上した/しなかった国際的な事業展開を担う際に必要となる能力、スキル、知識およびその理由	
能力 スキル 知識	向上した事：交渉する事と、場面に応じてある程度臨機応変に対応する能力 多少のラオス語
理由	様々な場面で交渉が必要になるため、ある程度交渉が必要だが、ある程度交渉を行ったあとは、限界があるので、今度は新たなプランを提示する必要があるため。

４．今回の経験、成果を今後の自身の業務、所属先の海外展開促進に具体的にどう活かせるか（社会人所属あり）、または今後の就職、キャリア開発に具体的にどう活かせるか（学生・社会人所属なし）
今回のインターンシップは、インターンという立場でありながら、所属企業のラオスにおける業務に関連した情報取得といったミッションがあり、ラオスという国に馴れ、ある程度会社が必要としている情報を得ることができたので、それらを今後の事業に活かしたいと思っている。 具体的には製材会社で扱っている木材の種類、性質、用途、価格、生産量、品質。 2015年から本格的にラオスの木材の産地証明が必要になることにより、今後製材産業がどのように変わっていくか、注視していく必要がある。 建設、建材業者との面談などで得た、今後ラオスにおいての建築材料の需要増加が見こまれているので、更に調査が必要だが、ラオスでの建築資材製造工場建設計画の参考としたい。

５．　受入機関のコメント
インターンは、ビエンチャン近郊や他県での数多くの企業組合や、地元企業とのビジネスマッチングやワークショップに参加するなど、大変活動的であった。 また数々の地元企業や企業組合との面談を通じて、ラオスにおいて工場建設の情報やビジネスパートナーに関する知識や経験の意見交換を行ってきた。 インターンの将来の事業が成功することを願っている。

インターンシップ風景　②

受入機関とWWF主催の研修

受入機関オフィス

マレーシア

インターンシップ報告書

（KB 1095）

派遣国	マレーシア	派遣都市	ペナン
受入機関	Invest-in-Penang Berhad		
受入機関概要（事業内容等）	マレーシアペナン州立の産業投資招致機関		
派遣期間	2014年9月3日　～　2015年2月27日		
所属先	(株)東京金融取引所		
所属部署	市場監視部	性別	男性

インターンシップ内容（概略）	投資家とのミーティング、ビジネスマッチングイベントの開催、ニュースレターの配信などを通じた国内外からの投資招致業務

１．自身の目標と達成状況	
目標	発展目覚ましい新興国での勤務を肌で体感することで、国際感覚を養う。また、複数の民族や文化が共存する社会で多様性を学び、以後の職務に活かす。語学力を磨く。
達成状況	半年間の派遣期間であったため、インターンシップはもちろん、日常生活、旅行などを通じて、派遣国での文化や宗教、国民性をある程度、理解する事できた。英語に関しては、下手なりに積極的にコミュニケーションをとるように心がけた。 現地語は、単語レベルで簡単なやり取りを行う程度には上達した。

２．　インターンシップで直面した課題・困難、その原因とどのように対処したか	
課題	国民のほとんどが英語を喋れるため、言語面、コミュニケーション面で稀に誤解が生じるものの、それほど困ったことはなかった。また、文化などの違いについてもすぐに受容できるものであり、受入機関との認識合わせなども密に行っていたため、問題なく業務を遂行できた。
対処方法	上記の通り、受入機関担当者等との連携を密にとることを心掛けた。

インターンシップ風景　①

受入機関主催のイベントに参加

投資家に対しペナンの情報をまとめた広告物等を配布

３．インターンシップを通じて向上した/しなかった国際的な事業展開を担う際に必要となる能力、スキル、知識およびその理由	
能力 スキル 知識	向上した資質　①柔軟性　②英語 向上しなかった資質　①現地語
理由	業務は英語、マレー語あるいは中国語で行われていた。そのため、英語でコミュニケーションを図り、ビジネスに係る知識に依拠しないレベルであれば問題なく疎通できる程度になった。マレー語については勉強したもののあまり上達はしなかった。 多文化の中で生活したため、文化や考え方の違いなどを理解する力が身についた。

４．今回の経験、成果を今後の自身の業務、所属先の海外展開促進に具体的にどう活かせるか（社会人所属あり）、または今後の就職、キャリア開発に具体的にどう活かせるか（学生・社会人所属なし）
【自身の業務について】 多様性を理解、尊重しその中で働くということを肌で感じることができた。将来的にグローバル環境に身を置くことになったときにこの経験が活かされると思う。イスラム金融について基礎知識を身につけることができたのもよかった。なお、所属機関と受入機関の業務領域が大きく異なっていたことや、政府機関であること、そしてインターンという性質上、業務補助が主たる勤務内容となった。それ故に受入機関にあまり貢献できなかったことは残念である。 【所属先の海外展開促進について】 所属機関が派遣国に進出するような機会があればスムーズな進出に貢献できると思う。

５．　受入機関のコメント
インターンは、英語力に優れ、献身的に業務を行った。また、与えられた仕事に柔軟に対応し、個人でのタスクおよびチームでのタスクいずれにおいても、よくやっていた。 我々はインターン受入れに大変満足している。弊社スタッフの日本社会や文化への理解が深まるとともに、特に日本人投資家へのサポート面における業務の質が大幅に高まった。 本プログラムを提供してくれたMETI、HIDA、JETROにも感謝している。

インターンシップ風景　②

4月より施行されるGST（税）にかかる講演会

在ペナン企業とMNC（多国籍企業）のビジネスマッチングセッション

インターンシップ報告書

（KB1043）

派遣国	マレーシア	派遣都市	セランゴール
受入機関	XSPEC Technology Sdn Bhd		
受入機関概要（事業内容等）	トレーディング会社（医療・セキュリティ・石油ガス関連機器等）。従業員約10名。シンガポール、インドネシアに支社を持ち、東南アジアでの製品販売・流通を行っている。		
派遣期間	2014年9月3日　～　2015年2月27日		
所属先	宮城大学		
所属部署	事業構想学部	性別	男性

インターンシップ内容（概略）	取扱製品のブローシュアやユーザーマニュアル作成、Eメールマーケティング、ビジネスミーティング、製品プレゼンテーション、エキシビション準備・参加、電話営業等

1．自身の目標と達成状況	
目標	①　課題解決能力の向上 ②　貿易に関する知識の獲得 ③　言語能力の向上
達成状況	①　様々な問題に対して自ら考え行動し、解決することが出来た。積極性も向上。 ②　貿易に関わる機会がほぼ無かったが、国内での製品販売に深く関わることが出来た。 ③　マレー語、中国語、韓国語など、英語の他、多くの言語を学ぶことが出来た。

2．　インターンシップで直面した課題・困難、その原因とどのように対処したか	
課題	①　始めの数週間、指導員不在のため、何をすればいいのか分からないことがあった。 ②　宗教や文化の違い。 ③　人前でのプレゼンテーションや、電話対応に対する緊張。
対処方法	①　出来ることは無いか、社員達に尋ね、自ら仕事を見つけ出した。また、その過程を通して、社員達との交流を築くよう努力した。 ②　文献を読み、現地の人との交流を注意して行った。 ③　数をこなし、その状況に慣れるよう励んだ。

インターンシップ風景　①

オフィスでの作業風景

受入機関によるエキシビションへの参加
また、デザインしたブローシュアの一部

３．インターンシップを通じて向上した/しなかった国際的な事業展開を担う際に必要となる能力、スキル、知識およびその理由	
能力 スキル 知識	【向上した能力、スキル、知識】…英語力、宗教・異文化理解、タフさ 【向上しなかった能力、スキル、知識】…現地語
理由	仕事場での会話はほぼ英語で行われ、常に多宗教に囲まれた生活にいたため、英語力、宗教・異文化理解については向上することができた。また、顧客の前でのプレゼンテーションや、エキシビションでの製品説明を何度も行うこと、夜遅くまでの作業を通して、精神的・身体的タフさが身についた。現地語に関しては、おおよそ全ての現地の人に英語が通じるために学習を怠っていた。

４．今回の経験、成果を今後の自身の業務、所属先の海外展開促進に具体的にどう活かせるか（社会人所属あり）、または今後の就職、キャリア開発に具体的にどう活かせるか（学生・社会人所属なし）

- ブローシュア作成等のグラフィックデザインを行って、私の専攻であるデザインの難しさを改めて知った。
- 製品値段設定、販売戦略、また営業に携わることで、製品販売の面白さに触れ、もっと深く関わっていきたいと感じた。
- 世界中の企業とミーティングを行うことで、日本国内では味わえない刺激(知識、文化、考え)を受けた。さらに多様な人々と関わり、新しい経験をしていきたい。

５．　受入機関のコメント

このインターンシップには非常に満足している。彼は良いインターンであり、我が会社にとても貢献してくれた。日本の文化や、商習慣など、スタッフに日本に関する情報を多く提供してくれた。また、非常によく働き、自立心があり、コミュニーケーションスキルもあり、常にプロジェクトを時間通りこなしてくれていた。

インターンシップ風景　②

エキシビションにて新たな取扱製品を探している際に撮った写真

セキュリティ製品のトレーニングを顧客の方たちと一緒に受けた際の写真

インターンシップ報告書

（KB1059）

派遣国	マレーシア	派遣都市	ペナン
受入機関	Robert Bosch (M) Sdn Bhd		
受入機関概要（事業内容等）	カーマルチメディアとパワーツールの製造・販売		
派遣期間	2014年11月5日 ～ 2015年1月30日		
所属先	名古屋工業大学大学院		
所属部署	工学研究科	性別	男性

インターンシップ内容（概略）	生産ラインにおける資材管理のための、RFID (Radio Frequency Identification) システム導入プロジェクト

１．自身の目標と達成状況	
目標	1. 製造プロセスを通して製品の品質を保つためのコア・コンピテンスの考察 2. 調達プロセスを通して製品の品質を保つためのコア・コンピテンスの考察 3. 新興国生産拠点のマネジメントにおける課題の発見と考察
達成状況	1. BPS (Bosch Production System) トレーニングへの参加とトレイナーへのインタビューを通して達成 2. Suppliers Dayにて、マレーシアに生産拠点を置く企業に調達戦略をインタビューして達成 3. アサインされたプロジェクトを通して資材管理の問題点を抽出して達成

２．　インターンシップで直面した課題・困難、その原因とどのように対処したか	
課題	プロジェクト参加者間におけるコミットメントのバラつきに伴い、以下2点の問題が表出した 1. プロジェクトスケジュールの遅延 2. IT担当者が決定したデモ・システムの仕様が不明確である
対処方法	以下のアプローチで対処した 1. 定期ミーティングの設定と確実な実行、各自への確実なタスクの割り当て 2. システムテストの実施、実施結果の共有、技術的課題をシステムサプライヤーに伝達

インターンシップ風景　①

プロジェクトスケジュール管理業務

RFIDデモシステムの動作確認業務

３．インターンシップを通じて向上した/しなかった国際的な事業展開を担う際に必要となる能力、スキル、知識およびその理由	
能力 スキル 知識	能力：プロジェクトの管理に加え、実際のタスクを期限内に消化する実行力 知識：ライン作業者の能力管理手法・現地サプライヤー開拓の戦略事例
理由	能力：プロジェクトの管理に加え、自身がタスクを実行する状況であったため 知識：ライン作業者のトレーナーに対するインタビューを実施したため Boschのサプライチェーン戦略に関する講演会に参加したため

４．今回の経験、成果を今後の自身の業務、所属先の海外展開促進に具体的にどう活かせるか（社会人所属あり）、または今後の就職、キャリア開発に具体的にどう活かせるか（学生・社会人所属なし）
顧客からのQCD(Quality, Delivery, Cost) 要求の高まりと顧客範囲の拡大により、製造業各社は生産拠点と調達先を海外、特に新興国へ広げる必要性に迫られている。しかし、新興国における生産、調達プロセスを通したQCDの達成には以下2点のボトルネックが存在する。 1.　現地作業者およびエンジニアの品質維持に関するノウハウ不足 2.　現地サプライヤーの品質、納期、コスト維持に関するノウハウ不足 今回のインターンシップでは、新興国の生産拠点として一定の成果を挙げ続けている会社への就労を通して、以上2点の対応策に対する仮定の立案と調査を実施し、その妥当性を検証することが出来た。将来就労予定の業務においては、今回得られた成果を適用することで、製造業の海外展開をサポートするサービスの開発に繋げる所存である。

５．　受入機関のコメント
インターンは従業員と共同で、アサインされたプロジェクトの計画を立案し、実行することができた。また、業務外ではチームビルディングへの参加を通して従業員とのコミュニケーションを積極的に図り、BPSトレーニングへの自発的な参加を通して製造マネジメントに対する理解を深める努力を惜しまなかった。 以上の結果より、インターンは自主的に業務を計画、期限内に遂行する能力を有しており、かつチームワークと他者への協力を惜しまない性格であるといえる。

インターンシップ風景　②

倉庫内での資材調査業務

生産シミュレーション結果に関する報告

インターンシップ報告書

（TA1006）

派遣国	マレーシア	派遣都市	セランゴール
受入機関	Mandarin Opto - Medic Sdn Bhd		
受入機関概要（事業内容等）	医療機器　卸会社（特に眼科関連） 従業員数　35名　シンガポールに本社あり		
派遣期間	2014年10月1日　～　2014年12月26日		
所属先	(株)メニコン		
所属部署	海外営業本部	性別	男性

インターンシップ内容（概略）	・マレーシアでのコンタクトレンズ市場調査 ・マレーシアでの商習慣調査 ・受入機関との関係構築

1．自身の目標と達成状況	
目標	・セールスパーソンとの同行によりマレーシアコンタクトレンズ市場把握 ・受入機関担当者との関係構築 ・英語力の向上
達成状況	・営業同行にて市場調査実施。細部まで得意先に質問することにより、有益な情報を得る。 ・話し合い、食事等を頻繁にする事で関係構築が出来た。 ・受入機関の方・得意先の方と積極的にコミュニケーションを取る事により英語力が向上した。

2.　インターンシップで直面した課題・困難、その原因とどのように対処したか	
課題	・受入機関は眼科医療機器全般を取り扱っている得意先のため、コンタクトレンズ販売への注力は弱い。積極的に営業活動を行うよう説得する必要があった。
対処方法	・コンタクトレンズ事業のメリットを繰り返し説明した。 現在コンタクトレンズ担当者は1名だが、4月よりさらに1名増やすことで合意。今まで以上に積極的な販売が期待できるようになった。

インターンシップ風景　①

受入機関での事務作業風景

眼鏡店にて処方レクチャー

３．インターンシップを通じて向上した/しなかった国際的な事業展開を担う際に必要となる能力、スキル、知識およびその理由	
能力 スキル 知識	・英語力は向上したが、公用語であるマレー語に関しては上達せず。 ・マレーシアの商習慣・コンタクトレンズマーケット・政治・気候等の把握。 ・国民性の違いを理解し、柔軟に対応できるようになった。
理由	・受入機関でのコミュニケーションは英語であり、マレー語を使う機会はほとんどなかったため。 ・受入機関スタッフとの会話を通じ、現地情報について詳しく聞くことができた。 ・日本での対応と同じような事を求めてしまいストレスがたまりがちだったが、途中から現地の対応を予想しそれを含んだ上で計画を実行したため柔軟に対応できるようになった。

４．今回の経験、成果を今後の自身の業務、所属先の海外展開促進に具体的にどう活かせるか（社会人所属あり）、または今後の就職、キャリア開発に具体的にどう活かせるか（学生・社会人所属なし）
・今後東南アジアでの業務に関わる事が多くなることが予想される。その中でマレーシアの市場・商習慣について理解できたことは今後の新商品導入時においてスムーズな運営が期待できる。 ・受入機関との関係構築により現地情報の入手、弊社との足並みをそろえてのビジネスが今後期待できる。 ・海外では思い通りにいかないことが多いが、それを乗り越える努力ができた。この経験は今後海外で柔軟にビジネスを行う上で大きな自信となった。

５．　受入機関のコメント
・我々の為に日本との連絡を密に実施し、よりスムーズに運営ができるよう努力してくれた。 ・情報収集にも積極的でマレーシアの情報・状況を良く理解してくれた。 ・英語の面では最初戸惑いも見られたが、徐々に慣れてコミュニケーションもスムーズに運ぶようになった。 ・今後もパートナーとして強固な関係を維持していきたいと思っている。

インターンシップ風景　②

大学内で弊社商品説明

オプティカルショップ外観

インターンシップ報告書

（TA1024）

派遣国	マレーシア	派遣都市	セランゴール クアラルンプール
受入機関	Malaysian Timber Industry Board (MTIB)		
受入機関概要 （事業内容等）	Ministry of Plantation Industries and Commodities 下の政府機関であり、マレーシアの木材産業全体の促進と取りまとめを行っている。		
派遣期間	2014年9月18日 ～ 2014年12月19日		
所属先	（一財）建材試験センター		
所属部署	中央試験所　材料グループ	性別	女性

インターンシップ内容（概略）	・マレーシアの木材産業に関する学習 ・家具製作における若手技術育成コースへの参加 ・各種木材試験体験　・業界見学　・木材製品に関する開発プロジェクトへの参加

1．自身の目標と達成状況	
目標	(1) マレーシアの文化・風習およびワークスタイルを理解する。 (2) マレーシアの木材産業に関する基礎知識を得る。 (3) 建材試験センターとMTIBとの間に技術協力や人材交流を含めた継続的な関係を構築する。
達成状況	(1) 衣食住、言語、宗教などに常に密接に触れて過ごしていたため、多くのことを体験・学習できた。 (2) マレーシアの木材産業は幅広く、満遍なく基礎知識を得ることはできなかった。 (3) 各職員と積極的にコミュニケーションを取り、報告会でも建材試験センターについて紹介し、話し合い、良い関係を構築することができたと認識している。技術協力に関する具体策にまでは至らず、今後の課題となった。

2．　インターンシップで直面した課題・困難、その原因とどのように対処したか	
課題	(1) 現地の人同士は全てマレー語で疎通を図るため、声をかけるタイミングを見計らうことが難しかった。 (2) 試験などの説明には専門用語が多く、苦労した。 (3) 話好きな人が多く、自分の話を遮られてしまうことがあり残念に思うことがあった。
対処方法	(1) 模索しているうちに場になれたことと、積極的に動くよう意識し続け、克服した。 (2) 試験の手順と関連付けて専門用語を覚えた。また、その話題を多く出すことで使える単語にした。 (3) 日本式の「人の話を聞いてから話す」姿勢は変えられないため、短くても趣旨が伝わる話し方や、納得してもらえるような論理的な話し方を意識した。これはとても難しく、失敗続きであった。

インターンシップ風景　①

若手技術育成コースにて家具作製を行っている様子

作成した家具（照明器具）についてプレゼンテーションをしている様子

３．インターンシップを通じて向上した/しなかった国際的な事業展開を担う際に必要となる能力、スキル、知識およびその理由	
能力 スキル 知識	(1) 期待したほどの英会話能力の向上は見られなかった。代わりにマレー語を少し覚えることができた。 (2) プレゼンテーション能力が向上した。 (3) マレーシアの木材産業についての知識を得た。
理由	(1)現地で聞こえてくる言語のほとんどはマレー語であったことと、英語を苦手とする人が少なくなかったため、可能な範囲でマレー語を覚えた。 (2) プレゼンテーションを行う機会が幾度かあり、その都度、改善・向上していった。 (3) 一連の研修を通して、十分ではないもののマレーシアの木材産業について学ぶことができた。

４．今回の経験、成果を今後の自身の業務、所属先の海外展開促進に具体的にどう活かせるか（社会人所属あり）、または今後の就職、キャリア開発に具体的にどう活かせるか（学生・社会人所属なし）
(1) MTIBとの交流の継続について MTIBは、所有する試験・研究設備を拡大しているところであり、継続的な情報共有をしていく中で、建材試験センターとして何か協力できることがあるのではないかと考えられる。また、以前MTIBより職員が数人、建材試験センターを来訪したことがあり、そのような機会を再び持つなどして、双方の交流を続けていきたい。 (2) 業務への活用について 建材試験センターには、海外からの試験依頼や来訪がある。その際に今回の経験を生かして、積極的に対応したい。その際には、今回感じた異文化間に生じるギャップを鑑みながら信頼関係を築いていきたい。

５．　受入機関のコメント
全体を通して、インターンシップは問題なく、全ての部署において、ほぼ予定通りに有意義に進めることができた。インターンは、考察、分析及び問題解決に対する高い能力を有しており、また、会話の中でも自身の意見や理解した内容を伝えるために工夫をしていた。また、自主性、積極性、革新性を持ち合わせており、日本とは異なる環境にも順応し、職員ともうまく調和していた。

インターンシップ風景　②

木材の力学特性試験に際し、厚さ測定を行っている様子

MTIB本部での最終報告会の様子

インターンシップ報告書

(TA1027)

派遣国	マレーシア	派遣都市	セランゴール
受入機関	Mitsubishi Electric Sales Malaysia Sdn Bhd (MESM)		
受入機関概要（事業内容等）	マレーシアにおける三菱電機製品の販売とアフターサービス。国内販売拠点8ヶ所。従業員82名		
派遣期間	2014年10月1日　～　2014年12月26日		
所属先	加茂川啓明電機（株）		
所属部署	機電システム部	性別	男性

インターンシップ内容（概略）	受入機関の各部門に配属され、現地での社内業務研修を行う。 受入機関の商談に同行し、マレーシアでのビジネスマナーを学ぶ。 派遣国での文化・生活様式・商習慣の理解。

１．自身の目標と達成状況	
目標	・受入機関での業務実習を通じてマレーシアでのビジネスの流れを学ぶ。 ・研修業務を通じてグローバルコミュニケーション力を身につける。 ・マレーシアにおける文化・生活様式・商習慣の理解。
達成状況	3ヵ月間で受入機関のすべての部署（管理・経理・営業・物流・サービス）でのインターンシップを通じ、マレーシアでの多民族国家特有の業務体系を見ることができた。また商談シーンにおいては、特にマレー系、中華系、インド系それぞれの特色を生かしたコミュニケーションを学ぶことができた。本研修を通じて今後のビジネスに繋がる人脈を形成することもできた。

２．　インターンシップで直面した課題・困難、その原因とどのように対処したか	
課題	受入機関の取引先は主に中華系の販売店が多いため、商談や商品説明会は通常中国語で行われていたこと、また初めは自身の英語力の低さから意思を伝えることが困難であったため、何事においても受動的な場面が多かった。
対処方法	中華系販売店との商談においては業務に支障をきたさぬ程度に極力英語を交えて会話をしてもらえるようお願いし、常にメモ帳、辞書を携帯し英語以外の現地語でもその場で調べ、聞き取れなかった内容については帰社後、同行スタッフに確認を取るようにした。またアフターサービス研修では、現場出張に際し出直し作業が度々見受けられたので、効率改善の提案をした。

インターンシップ風景　①

社内業務研修の様子

アフターサービス部門研修の様子

３．インターンシップを通じて向上した/しなかった国際的な事業展開を担う際に必要となる能力、スキル、知識およびその理由	
能力 スキル 知識	向上した点：派遣国における文化・生活様式・商習慣に対する知識 海外生活に必要なコミュニケーション力 向上しなかった点：語学力
理由	研修には受入機関の社員ほぼ全員と交流を持つように心がけていたので、公私共にマレー系、中華系、インド系全ての人種の方々との関わりを持つことができた。またその関係をより深めるために現地の催事に参加し積極的に異文化交流を行うように努めた。ビジネスにおいては人種ごとに”役割”が決まっている場面もあり、業務によっては英語のみならず、マレー語、中国語が使われていたため、今後は幅広い語学力を習得する必要性があると実感した。

４．今回の経験、成果を今後の自身の業務、所属先の海外展開促進に具体的にどう活かせるか（社会人所属あり）、または今後の就職、キャリア開発に具体的にどう活かせるか（学生・社会人所属なし）
現地企業における業務運営、就業規則については、文化・風習の違いから日本のものとは異なることがわかったので、今回培った人脈も生かしながらより現地に対する見識を深め、会社運営に役立てていきたい。また、物流業務の研修において、これまでの国内の業務ではあまり携わったことのない輸出管理に触れることができたので、今後はその知識も積極的に深めたい。 既に所属機関においてはマレーシアに拠点を構え受変電に係るメンテナンスビジネスを展開しているが、本インターンシップで構築した受入機関並びに関係機関との人脈を活かし、今後は空調ビジネスをはじめとする環境ソリューションビジネスの展開も視野に入れ、今後の所属機関での事業拡大に貢献したい。また今回の経験を所属機関にも展開し、社内のグローバル意識向上に努めるとともに、今後は海外情報の発信源となっていきたい。

５．　受入機関のコメント
はじめは英語力に問題がありコミュニケーションの面で不安もあったが、インターンは持ち前の社交性を活かしその問題をカバーした。したがって早い段階で職場スタッフとも打ち解けよく交流を持っていた。 各部門研修においては、インターンは当社の業務をよく理解し、また指導員に対してよく質問をし、ときには日本での業務経験を活かし提言も行っていた。それは当社スタッフに対しても刺激となりとても有益なものであった。 我々にとって3ヵ月間におけるインターンの成果は大変満足するものであった。彼は強い学習意欲と指導に対して素早く理解する能力を持っていると感じた。ただし英語力に関してはまだまだ改善の必要があるため、今後も日常的に英語を使用することを心掛けるよう努力を続けてほしい。

インターンシップ風景　②

販売業者との商談の様子

エアコン修理の様子

インターンシップ報告書

（TA2014）

派遣国	マレーシア	派遣都市	ペナン
受入機関	RK South Asia Sdn. Bhd.		
受入機関概要（事業内容等）	バイク用・産業用チェーンの製造・販売及びバイク部品の製造・販売		
派遣期間	2014年12月23日　～　2015年3月1日		
所属先	大阪鋼管(株)		
所属部署	生産本部生産技術課	性別	男性

インターンシップ内容（概略）	受入機関の生産工程・品質管理の説明を受けた後、受入機関にて改善活動を実施した。 ペナンにある他の企業を訪問した。

1．自身の目標と達成状況	
目標	改善活動を通して、自分に不足していた交渉能力向上を図る。 同時に海外工場のオペレーション、管理体制について知識を得る。 鉄鋼関係の企業訪問を実施し、マレーシアでの鉄鋼需要を学習する。
達成状況	改善活動に入る前に担当者と何度も話し合いを実施したことにより、交渉能力の向上はできたと考える。実際の改善活動は1つできたが、時間がもう少しあれば、もっと深い内容ができたと考える。 改善活動中及び活動前は工場内で説明を受けたり、作業を見学出来たため、海外工場の雰囲気は十分感じることができた。会社訪問は2社訪問できたが、鉄鋼関係の企業は1社のみだった。

2．　インターンシップで直面した課題・困難、その原因とどのように対処したか	
課題	元々英語が不得意であった上、普段勤めている会社と全く異なる製造品目だったため、知らない単語が多くとても苦労した。また、派遣期間が2ヶ月強と短かったため、時間が掛かる改善活動ができず、改善活動のテーマ選定に苦労した。
対処方法	伝わらない場合はイラストを書いて説明を実施した。また、それでも、意思疎通に不足を感じた場合はEメールを送って補足した。意思疎通に時間がかかるため、普段から日常会話を交わし、良好な関係を築くよう心がけた。 テーマ選定はできるだけ事前に相談を行い、両者納得の上で始めた。

インターンシップ風景　①

受入機関の全景

受入機関の生産部品イメージ

３．インターンシップを通じて向上した/しなかった国際的な事業展開を担う際に必要となる能力、スキル、知識およびその理由	
能力 スキル 知識	計画したことについての交渉力（相談力）は向上したと考える。 語学力(英語)は、期待していたほどの向上を達成することは難しかった。
理由	初回に計画表を共有したが、思ったように伝わっておらず、何度も相談・交渉することになった。しかし、そのことによって結果的に交渉能力がついたと考える。 英語力については、受入機関と話す際には熱がこもってしまい、文法をあまり考えずに話していたため、あまり正しい英語は身につかなかったと考える。（話す度胸は身についた。）

４．今回の経験、成果を今後の自身の業務、所属先の海外展開促進に具体的にどう活かせるか（社会人所属あり）、または今後の就職、キャリア開発に具体的にどう活かせるか（学生・社会人所属なし）
今までとは全く違う業務内容、英語が不得手で苦労した2ヶ月はとても短く、毎日が新鮮で日々刺激を受けて、成長するきっかけになったと考える。 異文化への理解やコミュニケーションは言葉だけではないことを大いに感じることができた。 特にマレーシアは複数の民族が一緒の国に住んでおり、様々な文化を感じることができた。 もし、将来、外国企業と協力して仕事を進める場合には、今回の経験が活かせるだろう。 また、今回、インターンシップを受けて自分に足りない交渉能力を少しでも補完できたことは、国内・国外問わず意義があった。

５．　受入機関のコメント
インターンは当初とても緊張しており、大丈夫かと心配した。 しかし、次第に慣れてきたようで、スタッフとも話せるようになって安心した。 インターンは勤勉だったので、研修はスムーズに実施できた。 今回、期間が短く、物足りなさを感じたと思うが、彼にとってとても良い経験を提供できたと確信している。 また、別の価値観を持ったインターンが意見を出すことで、当社にとっても、良い刺激になったと思う。

インターンシップ風景　②

休憩所にて相談

ピース測定の様子(改善活動)

ミャンマー連邦共和国

インターンシップ報告書

（KB1058）

派遣国	ミャンマー連邦共和国	派遣都市	ヤンゴン
受入機関	Republic of the Union of Myanmar Federation of Chambers of Commerce and Industry(UMFCCI)		
受入機関概要（事業内容等）	傘下に約3万の企業・団体を有する民間経済団体。情報提供・相談などの会員企業支援や、国内外の団体と共同し会議・研修・ビジネスマッチング等を実施している。		
派遣期間	2014年9月3日　～　2015年2月27日		
所属先	創価大学		
所属部署	経済学部	性別	男性

インターンシップ内容（概略）	①所属部署(人材育成部門)が主催・共催するビジネス研修のサポート ②所属部署が過去に実施してきた研修と研修参加者のデータベース作成 ③HIDA主催セミナー等のサポート

1．自身の目標と達成状況	
目標	将来ASEAN諸国の経済発展に貢献するという目標を実現に近づけるため、以下の能力向上に注力した。 ①「自ら進んで変化を受け入れ、対応する力」 ②「所属チームの内部・外部環境の課題を発見し、解決する力」 具体的に、生活やビジネス面における日本との相違点を把握するために情報収集を行う。その上で所属機関内外における課題を発見し、解決策を実施する。
達成状況	①現地企業や工場訪問・日系企業のヒアリングを通し、ビジネス面における日本/日本人との相違点に対する理解が深まった。また、語学をはじめ、現地の文化や風習の理解は不十分だと実感している。 ②所属部署が有する情報のデータベース作成と、会員企業向けのビジネスセミナー企画・実行を通して、所属チーム内外の課題を解決の方向に導くことができた。

2.　インターンシップで直面した課題・困難、その原因とどのように対処したか	
課題	①ミャンマー特有の事情であるが、日本ではスムーズに運べるはずの手続きに時間がかかるため、ビザの手続き等思うように進めることができなかった。 ②担当者から明確なミッションが与えられない時期があった。
対処方法	①現地のやり方に則りながらも、何度も確認を促すことで、良好な関係を継続したまま手続きをスムーズに進めることができた。 ②自分のやりたいことや所属組織に貢献できることを、企画書作成や担当者との相談を通して認可してもらい、自ら仕事を作り出した。

インターンシップ風景　①

オフィスのデスクにて

研修参加者のディスカッションに参加

3. インターンシップを通じて向上した/しなかった国際的な事業展開を担う際に必要となる能力、 スキル、知識およびその理由	
能力 スキル 知識	①向上した能力・スキル:「情報収集力」・「課題解決力」 =求められているもの・課題となっているものを見つけ出し、解決する力 ②向上しなかった能力・スキル:「現地語の語学力」=ミャンマー語 =背景の異なる人とコミュニケーションをとる力
理由	①当初は何も分からない状態だったため、現地の人々や日本人からあらゆる情報を聞いて回った。その中で、所属組織内外の課題を見つけ、解決に向けアプローチすることができた。 ②現地の人々とのコミュニケーションにおいて、現地語を話すと喜ばれると分かっていたにも関わらず、より正確な意思疎通、効率性を重視するあまり英語使用を優先してしまった。

4. 今回の経験、成果を今後の自身の業務、所属先の海外展開促進に具体的にどう活かせるか(社会人所属あり)、または今後の就職、キャリア開発に具体的にどう活かせるか(学生・社会人所属なし)
①日常業務やセミナー等の参加を通じ、官民におけるミャンマーと日本の関係を学んだことで、ASEAN諸国の経済発展に貢献したいという自身の目標をより具体化できた。特に、今まで視野になかった「産業人材育成」という経済開発分野を学べたことは大きい。 ②インターンシップでは、所属組織内部の情報管理改善のためにデータベースを作成した。また、現地企業に対し、ニーズは高いが今までに行われていなかった「エクセル使用による営業管理」分野の人材育成セミナーを企画し実行まで移すことができた。2つの取り組みを通して養った「情報収集力」・「課題解決力」・「行動力」を就職に活かしたい。 ③現地/日系の企業訪問やヒアリングを通し、ローカルのビジネス環境に対する理解を深め、海外業務上の課題を認知できたことは、将来海外で働く時に参考にできる。

5. 受入機関のコメント
・ミャンマーの文化を理解していた。 ・所属部署の業務を効果的にサポートしていた。 ・所属部署のスタックと良好な関係を構築していた。 ・スタッフとともにUMFCCI内の他のプログラムに参加していた。 ・ミャンマーの商習慣を順守し、手順を踏まえていた。 ・今後のHIDAの人材育成の取り組みのため、データベースを作成した。

インターンシップ風景 ②

セミナーの受付

現地企業の工場訪問

インターンシップ報告書

（KB1132）

派遣国	ミャンマー連邦共和国	派遣都市	ヤンゴン
受入機関	Republic of the Union of Myanmar Federation of Chambers of Commerce and Industry (UMFCCI)		
受入機関概要（事業内容等）	約3万の加盟企業を有するミャンマー商工会議所連盟 民間企業を代表し、政策提言、国際活動等を実施		
派遣期間	2014年9月3日 ～ 2015年2月27日		
所属先	（株）明電舎		
所属部署	経営企画部	性別	女性

インターンシップ内容（概略）	電力・エネルギー、水処理、鉄道事業などの社会インフラ領域で、ミャンマーの政府機関や民間企業と連携を図り、同国の発展への貢献方策を検討するための活動を行う。

1．自身の目標と達成状況	
目標	・日系企業の事業展開を見据えた、生活環境、文化、商習慣、法令、会計制度等の調査。 ・政府機関や社会インフラ関連企業とのネットワーク構築。 ・現地の社会インフラ及びファイナンス（ODA、PPPなど）に対する情報収集やニーズを把握。
達成状況	・各種展示会、セミナー、法律検討会、現地視察を通じて、ミャンマーのインフラ状況、政治方策、外国投資動向について理解を深めることができた。 ・政府機関、現地企業、日系企業を訪問する事で、商習慣の理解や今後の事業展開のためのネットワークを構築する事ができた。また、事業展開においての課題や問題点を把握した。

2．　インターンシップで直面した課題・困難、その原因とどのように対処したか	
課題	・事前に受入機関と業務内容の相談ができなく、当初は担当業務も調査サポートも得られなかった。 ・国際会議準備の際、前任者退職のため、担当者が業務内容を把握できていなかった。会議直前まで予定変更や参加キャンセル等が相次ぎ、管理が難しかった。
対処方法	・配属部署以外の業務サポートや会議出席など、自分にできる仕事を模索していった。また、展示会やセミナーなどには積極的に参加し、独自でネットワークを広げた。 ・全体の業務量やスケジュールを把握するために、作業・期限・担当者リストを作成した。担当者だけでなく、責任者にも口頭とメールで進捗状況を何度も確認した。

インターンシップ風景　①

現地企業との商談会

インフラ関係の展示会見学

３．インターンシップを通じて向上した/しなかった国際的な事業展開を担う際に必要となる能力、スキル、知識およびその理由	
能力 スキル 知識	・多文化状況の中での問題解決力向上 ・語学力不足（ミャンマー語・英語）
理由	・ビジネスの進め方や考え方の違い、時間感覚、語学力問題等により、何事もスムーズに進まなかったため、臨機応変に対応する力、リスクマネジメント力を鍛えることができた。おかげで、日頃から代替案を考える習慣がついた。 ・職場では英語だったため、ミャンマー語が向上しなかった。英語もお互いに母国語ではないため、簡単な単語での会話になりがちであった。

４．今回の経験、成果を今後の自身の業務、所属先の海外展開促進に具体的にどう活かせるか（社会人所属あり）、または今後の就職、キャリア開発に具体的にどう活かせるか（学生・社会人所属なし）
・ミャンマーは電力、道路、鉄道、空港、港湾、上下水、通信等、今後大きなインフラ需要が見込まれる。しかし、外資受入体制は過渡期であり、日系企業は人材不足、不透明な法制度、政治不安、不動産高騰など、様々な課題に直面していた。課題は多いが、今回得た人脈を生かして最新情報を多角的に取得し、事業展開の足掛かりを掴みたい。帰国後、具体的な事業戦略を検討したい。 ・市場調査や営業経験がない中、ゼロから自分で考え行動できたことで、海外で働く自信がついた。今後、他の新興国へのビジネス展開の際も、今回の経験が必ず役に立つと考える。

５．　受入機関のコメント
・ミャンマーの文化・慣習を理解する姿勢が伺えた。 ・政治・経済・法律など、ビジネス知識を深める努力をしていた。 ・企業や経済特区などを訪問し、ミャンマーの実情を把握しようと活動していた。 ・積極的に業務に取り組んでいたため、インターンとUMFCCIの両方にとって、今回のインターンシップは有益であったと考える。

インターンシップ風景　②

セミナー開催（受付業務）

ダウェー視察

インターンシップ報告書

（KB2015）

派遣国	ミャンマー連邦共和国	派遣都市	ヤンゴン
受入機関	Republic of Union of Myanmar Federation of Chambers of Commerce and Industry (UMFCCI)		
受入機関概要（事業内容等）	約3万社の民間企業を傘下に持つミャンマー商工会議所（その会員向け研修を主催・共催するHRD部門で活動）		
派遣期間	2014年12月1日 ～ 2015年2月27日		
所属先	大阪大学		
所属部署	外国語学部	性別	女性

インターンシップ内容（概略）	・配属部署のHuman Resource Development 部門がHIDAと共催する研修の業務補助 ・これまでHIDAとUMFCCIが共同で行った研修情報のデータベース作成

１．自身の目標と達成状況	
目標	将来、日緬ビジネスにおいて、言語という障壁を打破し、両国の発展に貢献する人材になりたい。ミャンマーの現状を知り、現地語の運用能力を高めながら、グローバル人材として必要な能力を高める。①受入機関と自身の役割、ミャンマーの現状を理解する。②積極性と課題解決力を身に付ける。③情報収集力や創造力（⇒新規ビジネスモデル案課題）を鍛える。④現地語能力向上。
達成状況	①②研修データ管理が受入機関の課題であると理解し、その課題を解決するためのデータベースを作成することができた。今後の管理・更新方法についても提案することができた。 ①③現地企業の見学や日系ビジネスパーソンの話から統計情報からだけではわからないミャンマーの現状を知ることができた。創造力については今後一層の努力が必要であると痛感した。 ④現地スタッフとはミャンンマー語で会話するよう心がけ、当初よりはスムーズに会話できるようになった。

２．　インターンシップで直面した課題・困難、その原因とどのように対処したか	
課題	業務を実行するために必要な研修情報の書類等がきちんと管理されておらず、紛失しているものもあったこと。原因は、3年以上勤続しているスタッフがほとんどおらず、過年度のデータが引き継がれていなかったことと、情報の管理の仕組みそのものがなかったこと。
対処方法	担当スタッフとインターンで協力して探しつつ、研修を共催しているHIDAに情報を求めた。集めたデータを整理し、コンピュータに入力してまとめた上で、グラフなどを作成することによってこれまでの情報を可視化する工夫をした。今後も継続的に情報を管理してもらえるように更新の方法ガイドラインを添え、研修参加経験者の最新情報を収集するためのメールマガジン発行を提案した。

インターンシップ風景　①

工場訪問の様子

セミナー補助の様子

３．インターンシップを通じて向上した/しなかった国際的な事業展開を担う際に必要となる能力、スキル、知識およびその理由	
能力 スキル 知識	向上したもの：①ミャンマーの商習慣やその人柄に関する理解　②ミャンマーでビジネスを行う日本企業に関する知識　③現地語能力 向上しなかったもの：英語力。
理由	向上した理由：①②インターン期間中に多くの人と出会い、話を聞くことを心掛けたため。③ミャンマー人とのコミュニケーションはミャンマー語を使うように心がけたため。 向上しなかった理由：現地語の使用を心掛けていたため。

４．今回の経験、成果を今後の自身の業務、所属先の海外展開促進に具体的にどう活かせるか（社会人所属あり）、または今後の就職、キャリア開発に具体的にどう活かせるか（学生・社会人所属なし）
「将来、隔たりのない、より良い日緬関係の構築に携わりたい。日緬のビジネスにおいて、言語という一つの障壁を打破しつつ両国の発展に貢献する人材になりたい。」という思いから参加を志望した。今回のインターンシップの中で①文化・環境を問わず、自身の果たす役割を理解し業務を遂行すること、②ミャンマー人の働き方や暮らしの様子を実体験を通して知り、受け入れること、③ミャンマーにいる多くの社会人からもミャンマーでのビジネスや働き方について話を聞くことができた。これらの経験から学んだことは、自身の固定観念や常識にとらわれるのではなく、互いのために、共に働く仲間であるミャンマー人の目線に近づきながらも日本（自身）の強みも発揮していくことの重要性である。将来のキャリアとして具体的には日系企業のミャンマー進出、その後のサポートなど二国間をつなぐ仕事に携わりたいと考えているので、両者の立場を理解していこうとする自身の寛容性の高さを大切にしていきたい。

５．　受入機関のコメント
・ミャンマーの文化をよく理解していた。 ・ミャンマー語のスキルも上達が見られた。 ・他のミャンマー人スタッフともよい関係が築けていた。 ・チームワークが良く、他のインターンとも協力してHRD部門をサポートしてくれた。 ・指導員の指示によく従い、積極的に活動を続けていた。 ・今後の研修実施に活用するため、研修のデータベースシステムを作成してくれた。

インターンシップ風景　②

工場見学の様子

セミナー補助の様子

インターンシップ報告書

（KB1120）

派遣国	ミャンマー連邦共和国	派遣都市	ヤンゴン
受入機関	Myanmar Industries Association (MIA)		
受入機関概要（事業内容等）	ミャンマー工業会議所 セミナー及びマッチング業務		
派遣期間	2014年10月6日 ～ 2015年2月25日		
所属先	世紀東急工業(株)		
所属部署	国際事業グループ	性別	男性

インターンシップ内容（概略）	様々な国、分野の企業が行うセミナーのサポート業務およびマッチング

1．自身の目標と達成状況	
目標	将来の視野として世紀東急工業が派遣国と経済協力強化を行い、ビジネス関係の発展にともなうパートナーとしての人脈を構築する。 現地のファイナンス、社会インフラに対する情報収集を行う。
達成状況	インターンシップ期間中にミャンマーにおける入札規定の法規を学習した。また、ODA案件のニーズ調査を行った。受入機関の紹介でミャンマーの様々な現地企業、日系企業と出会い、ビジネス関係に役立つ人脈を確立した。

2．　インターンシップで直面した課題・困難、その原因とどのように対処したか	
課題	ミャンマー特有であるが、業務連絡やアポイント等のすべての事柄に時間がかかり、思うようにアポイントを入れられないことがあった。
対処方法	・上意下達が浸透していたので、同僚に説明した上で直接上の方に連絡を入れるようにした。 ・何度も伝えることによって改善できた。 ・すぐに物事を決めることが必要であるとコミュニケーションを図りながら感じ取らせることができた。

インターンシップ風景　①

日系企業セミナーの様子

日系企業セミナーサポートの様子

３．インターンシップを通じて向上した/しなかった国際的な事業展開を担う際に必要となる能力、スキル、知識およびその理由	
能力 スキル 知識	日本では自分自身の専門分野ができればよいが、海外に出れば法律、事務、営業業務、技術業務と多方面に渡り、自分自身でこなしていく能力が必要である。私は技術屋であるが、その他の分野を身につけることが必要と感じた。
理由	建設日系企業の仕事はマネジメント業務であり、ミャンマー現地企業に仕事を委託していることがほとんどである。マネジメント業務を行うなかで必要なのは、現場技術の知識だけではなく、オールマイティに仕事をこなせなくてはマネジメント管理できないと感じた。日本の支店とは違い、高額な日本人の人件費を下げるために数少ない日本人でまわしていかなければならないからだ。

４．今回の経験、成果を今後の自身の業務、所属先の海外展開促進に具体的にどう活かせるか（社会人所属あり）、または今後の就職、キャリア開発に具体的にどう活かせるか（学生・社会人所属なし）
今回のインターンシップ業務において、現地企業及び日系企業またはミャンマーの役人の方々など様々な人脈が構築できた。人脈以外でも工事需要に関する調査ができた。工事以外もアスファルトプラント設立の需要性を見出すことができ、来年度にはミャンマー支店を設立しようとの方向性を会社に感じ取ってもらうことができた。海外進出が初の会社であるので、このインターンシップで得た人脈を有効に使って事業に取り組んでいきたいと思う。

５．　受入機関のコメント
インターン期間中にセミナーのサポート業務、日系企業の窓口として従事してくれた。 また、ミャンマーにおける経済成長に何が必要であるかを、建設業の目線で調査を行っていた。インターンの所属機関はミャンマーに支店を設立しようと考えている。 是非支店を設立してもらい、ミャンマーの発展に協力していただきたい。 来年以降もインターンプログラムの受入をしたいと思う。

インターンシップ風景　②

道路工事の現場見学

アスファルトプラント見学

インターンシップ報告書

（KB1140）

派遣国	ミャンマー連邦共和国	派遣都市	ヤンゴン
受入機関	Jewel Collection Manufacturing Co.,Ltd （United GP）		
受入機関概要（事業内容等）	受入機関は宝石類の製造販売。実際にインターンをすごした会社はビル・マンション等の建設クライアント		
派遣期間	2014年9月3日　～　2015年11月28日		
所属先	(株)カシワバラ・コーポレーション		
所属部署	海外プロジェクト本部	性別	男性

インターンシップ内容（概略）	・現在進行中の68 RESIDENCEプロジェクト(コンドミニアム建設)への参加 ・ミャンマー国内における建設業の市場調査及び現地パートナー探し ・上記事業及びインフラビジネスにおける政府・関連企業との人脈構築

１．自身の目標と達成状況	
目標	・既に進出している日系企業に訪問、情報収集 ・建設途中の現場やすでに稼働している建物・工場・橋梁・港湾設備等を見学訪問し情報収集 ・資機材の流通状況を確認する ・インフラ関連事業をはじめとし幅広いネットワークの構築 （官民問わず）
達成状況	・日系企業だけでなく受入機関の協力を得てローカル企業にもインタビューできた。 ・ティラワ経済特別区をはじめ、いろいろな現場及び施設等を視察できた。 ・塗料メーカー、足場、機器等の流通状況を確認できた。 ・日系、ローカルをはじめ幅広くネットワークを構築でき、進出に向けての良い情報を収集できた。

２．　インターンシップで直面した課題・困難、その原因とどのように対処したか	
課題	・計画書を作成しお互いに合意のもとスタートしたが思うようにその内容に沿って行動できなかった。 ・約束した時間を守るという認識が薄く、アポイントに遅れることがあった。 ・ミャンマーでのASEAN首脳会議とタイミングが重なり、VISA延長に時間がかかった。
対処方法	・進行中のプロジェクトが忙しくなかなか時間がさけなかったようだが、一人で出来ることから先に対処し計画を遂行した。 ・日本人の考え方を説明し理解してもらった。 ・現地機関もなかなか手が出せない問題だと思い、HIDA及びJETROに相談し手伝ってもらうことでなんとか帰国までには間に合わせることができた。

インターンシップ風景　①

オフィスでの様子

ミーティング

３．インターンシップを通じて向上した/しなかった国際的な事業展開を担う際に必要となる能力、スキル、知識およびその理由	
能力 スキル 知識	・自ら考え行動する能力の向上。 ・お互いの考えを理解しあい、最善策を探しだす能力の向上。 ・ミャンマー人のやり方、考え方、仕組み、スピード感、文化、習慣、風土、等の知識の向上。
理由	・待っていては何も進まない環境の中、自ら行動することの重要性を感じたため。 ・お互いの考え方を理解しないと一方的な行動になり、何が一番良い事なのかが見えてこなく、指示待ちの状態に陥ってしまうため。 ・人とコミュニケーションをとるということは、相手のバックグラウンドにあることを理解することが重要と感じたため。

４．今回の経験、成果を今後の自身の業務、所属先の海外展開促進に具体的にどう活かせるか（社会人所属あり）、または今後の就職、キャリア開発に具体的にどう活かせるか（学生・社会人所属なし）

ミャンマーの機関に籍をおかせてもらったことで、自力では時間のかかるローカルネットワークの構築をスムーズに行う事ができた。加えて、現地従業員と一緒に働くことで大まかではあるがミャンマー人のやり方、考え方、文化、習慣などを肌で感じる事ができた。この経験と現地調査をもとに、2015年3月中旬を目標とし支店を出すことになった。今後は、今回調査した情報を活かし支店を出す準備（法的手続き含む）に取り組み、ミャンマーでのプロジェクト受注に向けて必要なものをそろえていく。

５．　受入機関のコメント

期間中、ローカル及び海外の建築、コンサル、供給業者を紹介するとともに私たちの68レジデンスプロジェクトのミーティングに参加した。また、自力で現地塗装業者、足場業者、安全保護具会社などに訪問していた。加えてミャンマーの建築ビジネスのやり方などを勉強したり、請負業者や現場作業員にインタビューし情報収集を行っていた。

インターンは私たちのプロジェクトのために日本の大きな建築会社や業者を数社紹介してくれた。このことは私たちのプロジェクトにとても役立った。

彼はミャンマーの建築ビジネスをよく理解したと思うし、未来の為の良い関係を築けたと思う。私個人としても彼の親切な行為と協力に感謝している。

インターンシップ風景　②

建築関連の展示会

建設現場

インターンシップ報告書

（KB1099）

派遣国	ミャンマー連邦共和国	派遣都市	ヤンゴン
受入機関	KMD Computer Group of Company Ltd.		
受入機関概要（事業内容等）	IT関連機器、スマートフォンの卸しと小売り IT教育事業		
派遣期間	2014年9月3日　～　2014年11月28日		
所属先	(株) DTS		
所属部署	iCT事業本部	性別	男性

インターンシップ内容（概略）	KMDとしては日系企業との取り引きを増やしたいと考え、その営業を任された。

１．自身の目標と達成状況	
目標	日系企業を訪問しミャンマーの状況をどのように見ているのかについて、ヒアリング。その中でITの需要がどの程度あって、KMDとしてどのような製品が売れるのかを考え、販売をしていく。また、販売の工程を通じ、こちらの商習慣を学んでいく。
達成状況	毎月最低1件の顧客から購入頂き、KMDという会社がどういう会社であるかを、日系企業に伝えていくことが出来た。また、購入手続きの方法をまとめ、日系企業に配布。現在進行中の案件もあり、引き継いでKMDと直接やりとりをしてもらっている。今後の日系企業とのコネクションも残せた。

２．　インターンシップで直面した課題・困難、その原因とどのように対処したか	
課題	1. ITをよく知らずに製品を取り扱っている。 2. 見積作成方法が日本と違う。
対処方法	1. 本当に必要なものが何かをお客様にヒアリングせず、売れそうなものを提示するというやり方で、金額も高くなっていたので、ヒアリングして必要最低限の機能を提供するものに変更することで、金額も半分に抑え、お客様に購入いただいた。 2. 日本では同じレベルの製品がある際に色々組み合わせて見積作成するが、こちらは強力プッシュ品しか出さない。欲しい製品の組み合わせパターンを作成して、金額を出すように依頼し、お客様に提示できる状態にした。

インターンシップ風景　①

オフィスでの仕事風景

KMD調査に来た日系企業との打ち合わせ

３．インターンシップを通じて向上した／しなかった国際的な事業展開を担う際に必要となる能力、スキル、知識およびその理由	
能力 スキル 知識	1. 英語のスピーキング 2. 英語のライティング 3. 営業力
理由	1. 日系開拓のため日本語を使うことが多い。社内でのやり取りは漏れなく、正確に伝えるためにメールを使用していたため、あまりスピーキングを使わなかった。 2. 話さない分メールでやり取りを行っていたため、向上した。 3. 日本では行っていなかったが、こちらではネットワークを広げ日系とのコネクションを作るため行う必要があったため、営業にチャレンジすることができた。

４．今回の経験、成果を今後の自身の業務、所属先の海外展開促進に具体的にどう活かせるか（社会人所属あり）、または今後の就職、キャリア開発に具体的にどう活かせるか（学生・社会人所属なし）
ミャンマーでの事業展開を具体的に進める、様々な情報を得たので、それをベースに企画をたて、提案することができる。 また、自分自身で社内でミャンマーについての問い合わせ窓口として機能できるネットワーク・情報を得たので、それを社内だけでなく、社外からも問い合わせられるような仕組みを作り、一つのビジネスを起こす。

５．　受入機関のコメント
どうやって取引を行い、どうやって営業活動を行って行くのか日本式のガイダンスや経験を得ることができた。それだけでなく、実際に受注も日系企業より受けることができ、今後そのフォローを行うことで、継続的に日系企業との取引を行える可能性を得ることができた。 また、提示してもらった資料も日系企業との取引を行う上で重要な示唆が入っており、今後の取引に役立つと思う。

インターンシップ風景　②

納品先での製品検証

工場見学先での製品説明

インターンシップ報告書

（KB1074）

派遣国	ミャンマー連邦共和国	派遣都市	ヤンゴン
受入機関	Maple Trading Co., Ltd.		
受入機関概要（事業内容等）	CMP（ Cut, Make, Pack）委託加工型の縫製工場		
派遣期間	2014年10月6日 ～ 2015年2月27日		
所属先	早稲田大学		
所属部署	政治経済学部	性別	男性

インターンシップ内容（概略）	縫製工場にて基本的な生産工程、品質管理・生産管理方法を学ぶとともに、意見や改善点などのフィードバックを行った。また、現地で様々な分野の人脈を開拓した。

１．自身の目標と達成状況

目標	将来、ミャンマーを含む途上国で、ビジネスを通じて国の発展に寄与できる人材になりたい。そのため、①異文化でビジネスを行う上で必要とされるマインド・セットを培うとともに、②英語、現地語の習得、向上、③途上国でのビジネスに関する知識、理解を深めることを目指す。受入機関では、自身の専門である「人的資源管理」の知識を活かし、受入機関に考えや改善点に関してフィードバックするとともに、生産管理を学びながら、現地人材と協働する。
達成状況	①異なるバックグラウンドを持つ人たちに、一歩踏み込む「気概」を培うことができた。 ②【現地語】日常生活で必要とされる最低限の会話（挨拶、買い物、タクシー乗車時）は向上したが、高度な意思疎通を図れるまでには至らず。【英語】基本的に英語での意思疎通であったため、英語力は向上した。 ③仕事後、積極的に現地駐在員の方とアポイントメントを取り、様々なビジネスの話を伺うことができた。

２．　インターンシップで直面した課題・困難、その原因とどのように対処したか

課題	倉庫での在庫管理の方法や3S活動の実施等に関する自身の考えをスーパーバイザーに提案したが、彼らの日常業務が忙しいこともあり、まったく改善が見られなかった。また、「なぜ現状のやり方を変えなければいけないのか？」といったように自身の提案が理解されていなかった。
対処方法	自身の指導員やFactory Managerと相談し、当該部門の全スタッフへの半日のWorkshopを開くことの同意を得て、実施した。その後の一週間を「改善週間」とし、倉庫のレイアウトの変更や3S活動の実施等を重点的に行った。

インターンシップ風景　①

工場周辺の市場にて

現地の他工場を見学

３．インターンシップを通じて向上した/しなかった国際的な事業展開を担う際に必要となる能力、スキル、知識およびその理由	
能力 スキル 知識	【向上した能力】 ①海外（ミャンマー）でビジネスを行う上での困難、課題に関する認識　②適応力、順応力 ③主体性、積極性 【向上しなかった能力】 ④現地語での高度なコミュニケーション能力
理由	①日本人の駐在員の方とアポイントを取り、様々な話を伺っていたから。 ②社長宅に居候していたため、あらゆる面で現地の文化に順応する必要があったから。 ③インターンを通して常にアウトプットを求められていたため。 ④周囲に英語を話す人が多かったため。

４．今回の経験、成果を今後の自身の業務、所属先の海外展開促進に具体的にどう活かせるか（社会人所属あり）、または今後の就職、キャリア開発に具体的にどう活かせるか（学生・社会人所属なし）
【現地語習得】 英語だけでなく、現地語が話せなければ、現地の人と深い関係を築くことは難しいと痛感した。今回の反省を踏まえ、今後の海外勤務の際は現地語の向上・習得に取り組む。 【人脈】 ミャンマーのビジネス、経済、政治に精通している（コネクションを持っている）方と人脈を形成することができた。今後ミャンマーと関わる仕事をする際に大いに活用できると考える。 【多様な価値観】 ミャンマー人の社長宅に居候していたこと、また海外から多くのバイヤーが来ており、彼らと話す機会が多くあったことから、多様な価値観に触れることができた。今後そうした異文化理解を大切にしながら、世界で仕事をしていきたい。

５．　受入機関のコメント
インターンは配属された部門において熱心に学ぶとともに、様々な改善策を考え、フィードバックしてくれた。そのうちのいくつかに関しては率先して実行に移してくれた。彼の考えや姿勢は我々にとって良い刺激になった。

インターンシップ風景　②

お茶畑見学

ワークショップの実施風景

インターンシップ報告書

（KB1060）

派遣国	ミャンマー連邦共和国	派遣都市	ヤンゴン
受入機関	Thinzar Kyaw Production Co., Ltd.		
受入機関概要（事業内容等）	粉ジュースを主とする飲料製品の製造、販売。 出向先：ミャンマー企業、ミャンマーの日系企業を対象とした人材育成コンサルタント、およびトレーニングの実施。		
派遣期間	2014年9月3日　～　2015年2月27日		
所属先	日本女子大学		
所属部署	人間社会学部	性別	女性

インターンシップ内容（概略）	ミャンマーにおける食品工場および食品市場の現状把握 出向先：市場調査、日系企業とのプロジェクト補佐および営業周り等

１．自身の目標と達成状況	
目標	将来、新興国である東南アジア諸国とより良いビジネスを成功させることを目的とし、ミャンマーにおいて製造業に携わることで、ミャンマー市場理解、また文化理解を目指す。
達成状況	受入機関では、粉末飲料の製造過程および工場の仕組みについての理解を培うことが出来た。出向機関では、食に関する市場調査を自身のタスクとして実施、またミャンマー企業及び日系企業へ営業等で訪問することによって、幅広い分野での知識を手に入れることが出来た。 またダウンタウンから離れた工場地帯で生活していたため、ミャンマーローカルに密接に触れ、ミャンマー文化への理解を深めることが出来た。自身の目標は大よそ達成したように思う。

２．　インターンシップで直面した課題・困難、その原因とどのように対処したか	
課題	・受入機関では英語が使える社員がほとんどおらず、コミュニケーションに障害が生じた。 ・「日本人」という異文化を理解しようという意識が低く、自身の意見や主張にあまり耳を貸さなかった。また、最終的に仕事を与えられず放置されてしまった。
対処方法	・ミャンマー語から英語に通訳できる社員の方に、出来るだけ付き添ってもらい活動をした。自らもミャンマー語を学び、また伝統衣装のロンジーや伝統の化粧のタナカなどを積極的に身につけることで、言葉以外のコミュニケーションも大切にし、良い関係の構築を図った。 ・‘年齢の低い女性’であったため行動を制限され、インターン活動にも影響が生じたため、新たな受入機関を自力で探し、交渉の結果出向という形で、インターシップ先を途中で変更した。

インターンシップ風景　①

工場内(Packing Section)の様子

マーケットでの営業に同行

３．インターンシップを通じて向上した/しなかった国際的な事業展開を担う際に必要となる能力、スキル、知識およびその理由	
能力 スキル 知識	【向上した点】異文化対応能力および忍耐力、問題解決能力、ミャンマー文化理解、ミャンマー語 【向上しなかった点】英語力
理由	コミュニケーション手段として言語が完全に機能しないという状況下で、ミャンマー人と仕事及び生活を共にし、外国において異文化である自分をどう浸透させるのか、また文化の違いにより生じる問題を解決する術を忍耐力と共に身につけることが出来た。また市場調査ではミャンマー人200人の生の声を集め、市場理解に役立てた。 英語が悠長に話せる人が周りにあまり居らず、英語のスキルは伸びなかった。

４．今回の経験、成果を今後の自身の業務、所属先の海外展開促進に具体的にどう活かせるか（社会人所属あり）、または今後の就職、キャリア開発に具体的にどう活かせるか（学生・社会人所属なし）
相互の文化理解の乏しさから、社内で何かしらのトラブルに繋がるというケースに自身の経験も含め数多く遭遇した。日本とは全く異なったインフラ環境、かつ民族・宗教が非常に混在した東南アジアでは、日本の常識は常識ではなく、柔軟な価値観およびまたその土地への包括的な文化理解を持った人材が、海外と円滑なビジネスを行うにあたり必要不可欠であると感じた。 多くの錯誤する情報が飛び交う中、自身で正誤を判断できるだけの知識を身につけ、またミャンマーにもインターン終了後も定期的に訪問することによって、情報収集及び自身のネットワークを継続的に拡大していきたい。

５．　受入機関(出向先)のコメント
2か月間という短い期間であり、初めての人材育成コンサルティング業界での仕事であったが、前向きに積極的に取り組むことが出来ていた。お客様先に20社程訪問し、研修のアシスタントを経験した。 また日本人不在の中、ミャンマー人スタッフと日本にいる講師との橋渡しやお客様とのやり取りを率先して行っていた。学生でありながら堂々と社会人とビジネスができるポテンシャルの高さがあり、即戦力として活躍してくれた。一方で、本人の市場調査には悩んでいたが、上手に周囲に協力を求めながら進めていた。 インターンの強みの能力・・・コミュニケーション力・バイタリティ、行動力など インターンのこれから強くしていくべき能力・・・経験値(交渉力・調整力)

インターンシップ風景　②

タウンジー出張にて

MJBCオフィス

インターンシップ報告書

（TA1010）

派遣国	ミャンマー連邦共和国	派遣都市	ヤンゴン
受入機関	Myanmar Koei International Ltd.		
受入機関概要（事業内容等）	技術コンサルティング　従業員　24名 インフラ開発事業の調査、計画、設計、施工監理及び技術指導 環境影響評価を含む環境関連分野の調査、計画、技術指導等		
派遣期間	2014年9月3日　～　2015年2月27日		
所属先	（株）オオスミ		
所属部署	技術本部	性別	男性

インターンシップ内容（概略）	・自然環境・社会環境調査: 現地調査、報告書作成 ・環境分析: 試料採取、購入機器の選定、標準作業手順書の作成

1．自身の目標と達成状況	
目標	①環境影響評価（EIA）業務に従事し、途上国でのEIA業務の流れを習得する。 ②環境分野の英語報告書について編集・取りまとめ作業を行う。 ③水質・土壌調査・分析経験について、関係者の前で発表する。 ④環境調査未経験の人材を補助するため、標準作業手順書（SOP）を作成する。
達成状況	①EIA業務の調査の一部に携わることができた。環境・社会調査の業務にも従事することができた。 ②自然環境・社会環境調査報告書の編集、化学分析に関する報告書の作成等に従事した。 ③日本での業務経験や環境問題の歴史、法体系について受入機関の現地従業員の前で発表した。 ④化学分析用の水質試料や土壌試料のサンプリング、測定機器の操作についてSOPを作成した。

2．　インターンシップで直面した課題・困難、その原因とどのように対処したか	
課題	純度の高い水の入手 化学分析を行う際、器具の洗浄等に純度の高い水が必要となるが、受入機関には、純度の高い水を精製する装置が無かった。鍋や、やかん等で水道水を加熱し、蒸留水として純度の高い水を得ることができるが、必要な量を得るには手間と時間がかかる。
対処方法	ミャンマーで入手可能な水を比較検討し、価格、水質、入手難度の面から、車のバッテリー補充液を採用した。比較対象には、①点滴用精製水、②バッテリー補充液、③飲料用ミネラルウォーター、④水道水が挙げられた。点滴用精製水が価格、水質ともに最高であり、この順番で価格、水質が低下した。ヤンゴンでは多くの車が運転され、バッテリー液は街中で容易に入手することができた。

インターンシップ風景　①

土壌試料のサンプリング

化学分析に関する調査

３．インターンシップを通じて向上した/しなかった国際的な事業展開を担う際に必要となる能力、スキル、知識およびその理由	
能力 スキル 知識	向上した：英語、報告書の書き方 向上しなかった：ミャンマー語
理由	英語：受入機関は日系企業であるため、日本語の話せるスタッフも多かったが、英語で話す様に心がけた。 報告書の書き方：日本では意識していなかった構成や表現等についても意識するようになった。 ミャンマー語：日常的に使用しなかったため、あまり身に付かなかった。

４．今回の経験、成果を今後の自身の業務、所属先の海外展開促進に具体的にどう活かせるか（社会人所属あり）、または今後の就職、キャリア開発に具体的にどう活かせるか（学生・社会人所属なし）

・海外経験の豊富な受入機関との関係が強化された。今後も継続的に協力を頂きながら、弊社の海外展開を進めていきたい。

・短期間であるものの、現地で生活したことで、ミャンマーで起きている問題や変化を実際に体験することができた。この経験により、中小企業を対象とした経済産業省の案件化調査等を提案する際、ミャンマーで望まれている具体的な内容を踏まえた提案をすることができる。

・化学分析の状況について調査する機会に恵まれた。弊社は、化学分析を主業務の一つとしており、ミャンマーにおける同業他社の状況を知ることができた。日本に比べて物資面で制約の多い中、柔軟な発想で問題を解決しており、生産性改善のヒントを得ることができた。

５．　受入機関のコメント

日本では、決められた条件・手法・手続きのなかで精緻さが要求される分析業務の経験が主だったためか、国外での作業や英語の課題という前に、従事している業務・作業の立ち位置や全体像について把握、状況の変化等の対応に相当苦労していた模様。特に顧客や相手の要求事項、話し合いの流れや状況の把握、要求事項に沿った文書作成や説明等は、これまであまり経験していなかったようで、いろいろな意味で本人にとって貴重な経験になったと思われる。

なお、本人の分析業務の知見は受入機関の調査・分析業務を検討する上で大変役に立った。また、現地スタッフともよく打ち解けていた。

以下、一緒に作業したスタッフのコメント：

MKIに最初来た時、ミャンマー語で自己紹介したことで、スタッフとの距離が縮まった。水質・土壌調査方法などを教えてもらい、勉強になった。自然環境や社会環境調査等の苦労を、MKIスタッフと共に経験し、成長した。

インターンシップ風景　②

モーラミャイン大学で既存資料の収集

受入機関での仕事風景

インターンシップ報告書

（TA1019）

派遣国	ミャンマー連邦共和国	派遣都市	ヤンゴン
受入機関	Shwe Yamone Manufacturing Company Ltd.		
受入機関概要（事業内容等）	冷凍水産物加工･輸出業、水産物加工･販売		
派遣期間	2014年12月1日　～　2015年2月27日		
所属先	(株) 交洋		
所属部署	第3営業部	性別	男性

インターンシップ内容（概略）	･ミャンマーにおける日本食のマーケット模様の調査 ･既存取引商材以外の輸入の可能性調査 ･英語力やコミュニケーション能力の向上

１．自身の目標と達成状況	
目標	･現地での食のマーケットや流通経路を調査し、日本食納品に向け実際に営業活動を行う。 ･受入機関との関係を維持し、既存取引商材の輸入量拡大を目指す。 ･生産現場に立会い、現地加工のレベルを把握、新規商材の輸入の可能性を調査する。 ･現地での仕事や生活を通じ、英語力やコミュニケーション能力の向上を図る。
達成状況	･受入機関の国内営業担当者に同行し、日本食マーケット模様を把握することが出来た。 ･関係維持は出来たが、不漁の為、輸入量拡大には到らなかった。 ･生産現場に立会い、加工レベル･意識を確認することが出来た。 ･英語力やコミュニケーション能力は向上したが、満足するレベルには至っていない。

２．　インターンシップで直面した課題・困難、その原因とどのように対処したか	
課題	• 伝えたい内容を上手く英語に変換できないことや細かなニュアンスを上手く表現できない事がしばしばあった。 • 生活環境や食文化の違いに戸惑うことがしばしばあった。
対処方法	• 辞書やジェスチャーを用いて伝えた。それでも伝わらないときは図を描いた。細かなニュアンスは最後まで上手く表現できなかったため、今後も継続的に勉強する。 • 基本的にはミャンマーに合わせた。食事などは出来る限りチャレンジするよう努めた。生活環境は自分で解決可能な範囲で解決した。

インターンシップ風景　①

海老の加工風景

日本食レストラン

３．インターンシップを通じて向上した/しなかった国際的な事業展開を担う際に必要となる能力、スキル、知識およびその理由	
能力 スキル 知識	〈向上したスキル〉 英会話能力・コミュニケーション力・表現力・仕事面での異文化適応能力 〈向上しなかったスキル〉 現地語スキル・生活面での異文化適応能力
理由	〈向上した理由〉基本的に業務はすべて英語でのコミュニケーションであり、苦労して説明したり、同じようなシチュエーションの中で応用することが出来たため。物事の捉え方・考え方が異なることを理解した。 〈しなかった理由〉現地語の使用頻度が低かったため。また衛生面に不安を感じることが多かった。適応できるところは適応したが、耐え難い点もあった。また適応する事よりも、日本の技術・利便性を改めて実感してしまった。しかし、事前の入念な情報収集で解決できる問題であったため、今後に活かすことが出来る。

４．今回の経験、成果を今後の自身の業務、所属先の海外展開促進に具体的にどう活かせるか（社会人所属あり）、または今後の就職、キャリア開発に具体的にどう活かせるか（学生・社会人所属なし）

- これまで海外経験がなかった私は、一般的に言われている、物事の捉え方・考え方の違いについての理解が全くなかった。インターンシップでこのような問題に直面し、説明力・説得力を身につけることが出来た。この経験はミャンマーのみならず、他の国でも通用すると思う。今後他国との交渉や実際に現地に赴いた際に活かしたい。
- インターンシップを通じて、ミャンマーにおける水産物の加工レベルを知ることが出来た。今後海外の仕入先を開拓していく上でミャンマーというひとつの基準を知ったことで、他国においても応用したり、比較対象にも出来る。

５．　受入機関のコメント

このインターン制度はビジネスだけでなく文化や知識も共有できる、国と企業どちらにとってもいい制度だと思う。
このインターンシップが将来のビジネスに繋がると信じている。もし派遣期間が3ヶ月でなく6ヶ月であったなら、彼はもっと多くのことを学ぶ事ができたと思う。そしてより明確に将来のプランを描くことが出来ただろう。

インターンシップ風景　②

受入機関 New Year Party

ミャンマーの結婚式

フィリピン共和国

インターンシップ報告書

（KB1092）

派遣国	フィリピン共和国	派遣都市	マニラ
受入機関	Board of Investments (BOI)		
受入機関概要（事業内容等）	フィリピンへの投資を誘致するため、投資優遇措置を提供したり、フィリピン訪問をサポートする、貿易産業省傘下の政府機関。		
派遣期間	2014年9月17日 〜 2015年2月27日		
所属先	（株）日本経済新聞社		
所属部署	編集局整理部	性別	男性

インターンシップ内容（概略）	・日本人投資家のサポート。 ・現地企業や日系企業への取材。

1．自身の目標と達成状況	
目標	①フィリピンの人々・文化・経済・政治等の状況を把握する事。 ②将来的にフィリピン担当記者としての業務に活かせる人脈・信頼関係を形成する事。 ③海外での業務に対応できる言語力・行動力・順応性・交渉力を養う事。
達成状況	①理解を深めることが出来、報道を通じ2国間のビジネス連携強化に貢献できると考えている。 ②BOIメンバーはもちろん、多くの政府機関・現地企業の中に人脈を形成する事が出来た。 ③多くの困難を克服し、1人で考え、行動し、相手に合わせる力を磨く事が出来た。

2． インターンシップで直面した課題・困難、その原因とどのように対処したか	
課題	インターン開始当初は、周りが中々協力してくれず、情報共有も難しく、上司や同僚と共に投資家をサポートする際、考え方のズレや間違いが生じることがあった。
対処方法	①言語はもちろん、相手の仕事の仕方を観察し、分からない事は何でも聞いた。 ②常に笑顔で明るく振舞っていた。大事な話の際は、双方が納得するまで議論し、時には譲歩した。 ③相手の力を借りるべき所、自分が力を貸すべき所を見極め、連携を深めた。

インターンシップ風景 ①

BOI 47周年イベントに参加

BOIではスポーツ大会も開催

３．インターンシップを通じて向上した/しなかった国際的な事業展開を担う際に必要となる能力、スキル、知識およびその理由	
能力 スキル 知識	【向上した】 ①言語力②発想力③対応力・順応性
理由	①オフィスでは英語を使わない限りコミュニケーションが取れなかったため ②日本式の発想が通用しないことが多々あったため ③現地の人々の習慣・考え方を理解し順応することで、仕事の生産性を上げる事が出来たため

４．今回の経験、成果を今後の自身の業務、所属先の海外展開促進に具体的にどう活かせるか（社会人所属あり）、または今後の就職、キャリア開発に具体的にどう活かせるか（学生・社会人所属なし）
業務を進める上で、どのようにフィリピン人と協力すべきか、どうしたら力を貸してもらえるか、文化・言語・習慣・経済の違いを理解する事で学ぶ事が出来た。BOIをはじめ、フィリピンの政府機関や現地企業の中に人脈を形成する事が出来た。また、自社の業務に関しても、BOIから多くの期待を得る事が出来た。フィリピンの現状と、日本マスコミの報道との違い・ズレを実際に感じる事が出来、将来の報道業務に活かせると考えている。

５．　受入機関のコメント
インターンは主に、日本人投資家に対し、会議・実地調査への同行・日程調整・質問応対や通訳等のサポート業務を行っていた。新日鐵住金・ホンダ自動車・三菱商事・IHI・丸紅・伊藤忠商事・三井物産などから構成される日本商工会議所のフィリピン訪問に際する、貿易産業副大臣のプレゼンテーション資料の翻訳業務は、インターンの著しい功績の一つである。また同様に、副大臣が日本で行った投資誘致セミナーにおけるプレゼンテーション資料の翻訳も行っていた。インターンは日本人投資家との投資ブリーフィング等を通じ、投資家の視点と共に、フィリピンが投資を誘致している分野への理解を深めていた。インターンはどんな業務に対しても熱心に取り組んでいた。ただし、唯一の欠点としては、インターンは始め、投資家に対する説明として、日経記者という立場と、METIインターンという立場の調整に苦労しているようだった。それ以外では、インターンは常に熱心さとイニシアチブを見せ、提案や交渉を行い、多くの経験を積んでいた。インターンは今後、どんなチームの中でも重要なメンバーの一員として活躍出来ると感じている。

インターンシップ風景　②

BOIオフィス風景

投資家と訪問したビール工場

インターンシップ報告書

（KB1118）

派遣国	フィリピン共和国	派遣都市	マニラ
受入機関	Philippine Chamber of Commerce and Industry (PCCI)		
受入機関概要（事業内容等）	フィリピン商工会議所		
派遣期間	2014年9月4日　～　2015年2月26日		
所属先	（株）インテック		
所属部署	グローバル事業部	性別	女性

インターンシップ内容（概略）	フィリピン議会や経済会議等に出席し、レポート作成。地方商工会議所への訪問。また、オンサイトトレーニング(OST)として1回目は現地ファストフードフランチャイズ企業のICT部門に2週間、2回目はSNSサポートを行う日系企業において2週間勤務。

1．自身の目標と達成状況	
目標	①日本企業の現地参入時のサポート業務に関する知識および経験の蓄積 ②現地の市場動向および景況の調査 ③現地企業および政府機関における人的ネットワークの構築
達成状況	2･3点目の市場動向調査、人的ネットワークの構築としては、期待以上に達成できた。特に、市場動向はIT企業を中心に日系企業、ローカル企業をマニラ、セブの主要商圏2都市で訪問することが出来、それぞれの特徴を捉えることが出来た。また、日系IT企業におけるOSTでは日本人リーダーの下、ローカルスタッフと一緒にアウトプットを作成することで、ローカルスタッフのマネジメントについて身近で見聞きでき、今後の経験として非常に有意義であった。

2．　インターンシップで直面した課題・困難、その原因とどのように対処したか	
課題	①時期によって受入機関におけるタスクが無く、空き時間ができた ②オンサイトトレーニング先の決定が遅れた ③英語によるコミュニケーション
対処方法	①自らでのフィリピンにおけるIT市場調査、企業訪問の時間に充てた ②1回目の反省を元に、2回目はPCCIだけに任せるのではなく、個人的に企業にお願いし、予てから希望であった、日系IT関連企業でトレーニングさせてもらうことが出来た ③出来るだけ積極的に英語でコミュニケーションを取ることで段々慣れた

インターンシップ風景　①

OST（1回目）現地フランチャイズ経営のICT部門にて

OST（2回目）日系IT企業でフィリピンメンバーと一緒に提案書を作成

３．インターンシップを通じて向上した/しなかった国際的な事業展開を担う際に必要となる能力、スキル、知識およびその理由	
能力 スキル 知識	【向上した】行動力、語学力、精神力、コミュニケーション能力（対 日本人／フィリピン人）、思考柔軟性 【向上しなかった】なし（楽観的思考が向上した反面、思慮深さは向上しなかったのかも）
理由	日本の常識では考えられないことが起こることが様々なシチュエーションであるため、それを受け止めたり、耐えたり、それでも何とか自分自身で動いて解決したり、そういった中でそれぞれ鍛えられていった。 語学力については、仕事が基本的に全て英語で行われるため、最初は苦労したが段々慣れて、半年間で大分向上したと感じる。タガログ語も周りに教えてもらいつつ、少し覚えた。

４．今回の経験、成果を今後の自身の業務、所属先の海外展開促進に具体的にどう活かせるか（社会人所属あり）、または今後の就職、キャリア開発に具体的にどう活かせるか（学生・社会人所属なし）
まず、今後フィリピンで事業を行うにあたり、現地企業の窓口であるPCCIのコネクションが形成できたことは非常に大きい。また、PCCIの活動を通してフィリピン企業の役員層と関わり、現地の商慣習を学べたことは今後フィリピンで働くにあたって有用な経験を得ることができた。 次に、インターンシップ活動に並行して実施したIT市場調査においては、渡航後の現地の人的ネットワークが少ない中から、約20か所の企業や関連機関を訪問した。そのほとんどが人づてやウェブサイトからのアポイントメント取得によるもので、営業経験がない自身にとって、行動力、コミュニケーション能力、折衝力など、今後の海外等の新規市場においてビジネスを行う際に活かせると感じている。

５．　受入機関のコメント
インターンは6か月の間に、Advocacyグループにおいて頼りになるメンバーへと成長した。彼女は、チームワークにおいて協力的で頑張り屋で、新しいことを学ぶことに対しても非常に意欲的だった。また、彼女のソフトウェアエンジニアとしての技術をAdvocacyの仕事にも展開してくれた。与えたタスクは、分からないことは躊躇うことなく質問しながらも、やり遂げていた。 そして6か月間の活動の中で、彼女は率先してフィリピン経済、特に彼女の専門であるIT業界のキーパーソンとのネットワークを作っていった。 彼女と一緒に働いた半年間は、Advocacyにとっても、非常に良いものだったと言える。

インターンシップ風景　②

バタネス州バスコ訪問。一次産業のICT活用についてプレゼンテーションを実施

PCCIのクリスマスパーティーではインターン２人でダンスを披露

インターンシップ報告書

（KB1148）

派遣国	フィリピン共和国	派遣都市	マニラ
受入機関	Philippine Chamber of Commerce and Industry (PCCI)		
受入機関概要（事業内容等）	フィリピン政府機関として、中小企業を含む企業や地方商工会議所と共にフィリピン経済発展のためビジネスマッチングや海外からの大使や企業家・投資家を誘致する。		
派遣期間	2014年9月4日　～　2015年2月24日		
所属先	サトーホールディングス（株）		
所属部署	リテール事業部	性別	女性

インターンシップ内容（概略）	フィリピン商工会議所(60名程）の国際部（5名体制)において、現地に訪問する大使や企業のトップ、また国内のアジア諸国や欧州などの政府機関に対して貿易・投資を促進する会議やイベントを行う。

１．自身の目標と達成状況	
目標	・現地において、今後のビジネス拡大において必要となる経済知識やルールを学ぶ。 ・現地の発展している産業や市場について調査する。 ・将来的にビジネスパートナーとなる、人的ネットワークを構築する。
達成状況	・ビジネスセミナーやイベントなどに出席し、フィリピンの経済状況や知識を習得した。 ・マニラだけでなく、ダバオやセブなどのフィリピン主要商圏にある企業を視察した。 ・日系企業の方々が集まるイベントに参加した事により、200人以上の方々と知り合えた。

２．　インターンシップで直面した課題・困難、その原因とどのように対処したか	
課題	・到着し数週間で、現地における食べ物や排気ガスなどの環境により体調を崩した。 ・英語で話しかけると、警戒し本音を話してくれない。 ・移動手段が、公共交通機関を利用していたが危険を感じる事があった。
対処方法	・病院において、薬を処方してもらい治した。その後、食生活を意識し、睡眠を取った。 ・現地語(タガログ語)を挨拶だけでも使用し、親しみを持ってもらい相手の心を掴めるよう心掛けた。 ・貴金属は身につけず、出来る限り現地人に似た格好・態度を意識した。

インターンシップ風景　①

フィリピン商工会議所会長らと共に(インターンシップオリエンテーションにて）

グループメンバーと共に(I-MUSTビジネスセミナーのディスカッションにて）

３．インターンシップを通じて向上した/しなかった国際的な事業展開を担う際に必要となる能力、スキル、知識およびその理由	
能力 スキル 知識	・能力ー英語やタガログ語などの言語力、文化の異なる人々と行なうコミュニケーション力、現地の日系企業向けの交渉力など。 ・知識ー現地の経済状況や治安、製造業やITなどの産業における市場について、海外滞在のための安全・健康管理の知識など。
理由	・能力ービジネスにおいて使用する英語と共に、現地の方々が特に日常会話において使用する言語の単語を覚えたため、コミュニケーションが円滑に行なわれたため。 ・知識ー自ら積極的に企業訪問やイベントに参加し、日系企業の現地法人社長である方々や受入機関の方々にインタビューを行なったため。

４．今回の経験、成果を今後の自身の業務、所属先の海外展開促進に具体的にどう活かせるか（社会人所属あり）または今後の就職、キャリア開発に具体的にどう活かせるか（学生・社会人所属なし）

今回のインターンシップにおいて最大の成果は、現地において出会った方々との繋がりである。現地では、日本では会う機会がない様々な業界や社長クラスの方々と話す機会が多くあった。海外では、多くの日本人が様々な分野において活躍しているが、日本と比べると人数が少ない。そのため、現地の日本人は日本人会や日本人商工会議所だけでなく、自分たちで県人会や若手会などグループを作り知り合いを紹介し合っていた。その場において、自己紹介をし後日企業訪問のアポイントメントが取れるなどビジネスに直接結びつける事も出来た。また、フィリピンを拠点とし他のASEAN諸国を回っている方々も多く東南アジア全体について学ぶ事が出来た。今後は所属先である会社において、今回の繋がりを活かして多くの会社とビジネスパートナーとして関係を築いていき、海外の事業拡大に貢献していきたいと考えている。

５．　受入機関のコメント

国際部・部長より：インターンは、様々なイベントにおいて多くのサポートをした。タイやインドネシア、ポーランドなど様々な国から大使が訪れる会議において、必要な招待状の作成や参加者への出欠確認・電話対応、また議事録を取りレポートを作成した。また、コミュニケーション能力がとても高く、特に関西経済連合会や日本商工会議所の来比の際には私たちの通訳・翻訳という役割も果たした。フィリピン商工会議所において、スタッフのサポートだけでなくフィリピンと日本の文化についてインターンから学ぶ事もあった。

コーディネーターより：彼女は、異なる文化を背景に持つ人々と問題なく交流し、順応性があるといえる。共に仕事もしやすく、今回のインターンシップは、彼女が将来的に国際的な環境において活躍するために良い後押しとなったと信じている。

インターンシップ風景　②

TADECOの訪問(ダバオ視察の際に訪れたバナナプランテーションにて）

ナカヤマテクノロジーの訪問(ダバオ視察の際に訪れた住宅建材製造工場にて）

インターンシップ報告書

（KB1063）

派遣国	フィリピン共和国	派遣都市	マニラ
受入機関	Export Marketing Bureau Department of Trade and Industry (EMB)		
受入機関概要（事業内容等）	輸出業者とバイヤーのマッチングを行う。各地に出向いて、EMBの活動や、輸出に関する情報を輸出業者に向けて説明する。		
派遣期間	2014年9月8日 ～ 2014年12月8日		
所属先	慶應義塾大学		
所属部署	総合政策学部	性別	女性

インターンシップ内容（概略）	フィリピンから日本への輸出のフィールドを新たに発見する。フィリピンの製品を評価し、問題点を発見する。各地の出張に付き添い、日本のトレンドを輸出業者に伝える。

1．自身の目標と達成状況	
目標	フィリピンについて知り、新たに日本へ輸出できそうな商品を発掘し、提案する。来年より、人事として自動車メーカーで働くので、今後関わる機会の多い発展途上国の様子を探る。（国境を越えたビジネスの難しさを学ぶ）
達成状況	オフィスでは唯一の日本人だったが、毎日、スタッフの人と過ごし、現地の生活に馴染むことで、フィリピンという国、また人を知ることができた。出張で各地を回ったので、マカティだけではなく、地方の生活も垣間見ることができた。オフィスの人間関係に深く関わったので、楽しかったことばかりではないが、違うバックグランドを持つ人とビジネスをする難しさは充分味わえた。

2．　インターンシップで直面した課題・困難、その原因とどのように対処したか	
課題	・予定を早めにたてる習慣がなく、いきなり出張が入るなど、常に柔軟に動かなければならなかった。 ・必要なデータに誤りがあり、調査が滞った。 ・噂の標的になるなど、人間関係で問題があった。
対処方法	・できるだけ柔軟に動けるようにはしていたが、先の予定が知らされなく、ストレスが溜まったので、ストレス解消を優先した。 ・更新されたデータを何度も催促した。 ・フィリピン人は噂好きなので、真剣に捉えないようにした。

インターンシップ風景　①

バギュオ市でのプレゼンの様子

輸出業者の展示会への参加

３．インターンシップを通じて向上した/しなかった国際的な事業展開を担う際に必要となる能力、スキル、知識およびその理由	
能力 スキル 知識	一番必要なのは、忍耐力と柔軟性だと感じた。
理由	一度失敗しても、何度もアプローチしなければならないため。また、計画通りに進むことはほぼないため。考え方の違いを説明するのは有効ではなく、自分が合わせる必要がある。

４．今回の経験、成果を今後の自身の業務、所属先の海外展開促進に具体的にどう活かせるか（社会人所属あり）、または今後の就職、キャリア開発に具体的にどう活かせるか（学生・社会人所属なし）
無理やりこちらのルールや型にはめることはできないということを学んだ。自分も型にはまることなく、柔軟に考えられるようになることが重要だと感じた。4月より、多人種の集まる会社で働くことになるので、相手の立場や習慣の違いを理解し、尊重できると思う。

５．　受入機関のコメント
・常に活動的で、指示なしでも次の行動に移れる。 ・タスクをこなすのがとても早い。 ・インターンシップ計画には当初なかった出張先でのプレゼンも快く受け入れた。 ・オフィスの人と非常に馴染んでいた。

インターンシップ風景　②

セブ島への出張

Exporter’s　Weekに向けての準備の様子

インターンシップ報告書

（KB1023）

派遣国	フィリピン共和国	派遣都市	マニラ
受入機関	Primermedia. Inc.		
受入機関概要（事業内容等）	日本語月刊フリーペーパー発行会社		
派遣期間	2014年9月19日 ～ 2015年2月27日		
所属先	神田外語大学		
所属部署	外国語学部	性別	女性

インターンシップ内容（概略）	紙面特集（企画、アポどり、取材、撮影、原稿執筆、デザイン決め） ウェブコンテンツのアップロード、ブログ記事（取材、撮影、執筆） 営業同行、配送手配　等

１．自身の目標と達成状況	
目標	・ビジネス英語力の向上 ・異文化を持った人々と働くことで、外国人と働くことの難しさを理解する
達成状況	受入機関は、日本語が通じる環境だったため業務中に英語を使う機会は50%ほどだった。しかしクライアントとのメールや、取材のアポどりなどでフィリピンでの英語のやりとりについてはかなり知識がついた。フィリピン人と働くことで日本人が何に対しても「しっかりしている」と実感した。しかし「しっかり」しすぎていて会議などに時間を多く使うところは日本の悪いところだとも実感した。その他にも業務を通し、かなり学ぶことが多かった。

２．　インターンシップで直面した課題・困難、その原因とどのように対処したか	
課題	・フィリピン人スタッフとのコミュニケーション
対処方法	職場は日本人とフィリピン人とが約2:3の割合で働いている環境であった。しかし社内では「英語で話そう」などという決まりは無く、日本人は日本語、フィリピン人はタガログ語、お互い喋るときのみ英語という感じで、壁を少し感じた。しかしクリスマスパーティーや食事会などを通し良いコミュニケーションが図れたと思う。私も目の前で自分の分からない言語で話されることはどのような内容でも嫌な感じがするため、公用語を作ることの大切さを実感した。

インターンシップ風景　①

風通しが良い（良すぎる）オフィス

取材同行。モデルとして体験も

３．インターンシップを通じて向上した/しなかった国際的な事業展開を担う際に必要となる能力、スキル、知識およびその理由	
能力 スキル 知識	・英語力 ・日本人が不測の事態にそなえプランBを用意することの大切さ
理由	・実際にオフィス内外の人々との、メールや電話でのやりとりを通じ（フィリピンにおける？）ビジネス英語力が向上した。 ・基本的に出来ないと言わない。締切のある仕事だったため、最悪の事態を考えて日本人が対処できるよう準備しておくことが必要だと感じた。

４．今回の経験、成果を今後の自身の業務、所属先の海外展開促進に具体的にどう活かせるか（社会人所属あり）、または今後の就職、キャリア開発に具体的にどう活かせるか（学生・社会人所属なし）
フィリピンという国の可能性を大きく感じた。日本人の現地採用での雇用がたくさんあることにも気づいたが、日本で育った私にとっては、給与・福利厚生など納得できるものではないと感じたのが本音である。しかし日本で働くよりも「私ができること」がフィリピンの方が多いような気がした。「やりがいのある仕事」が私の一番求める部分なので、フィリピンでの仕事というのはとても魅力的に感じた。急速に成長しているアジア圏の国々に対して、私もその成長に何らかの形で関わりたいという思いを持った。

５．　受入機関のコメント
学生とは思えないほど落ち着いていて、インターンリーダーとしても務めてくれた。初めは遠慮がちで、リーダーを任せることにも不安を感じたが、1ヶ月半過ぎくらいから自分の意見もはっきりと伝えることができ本領を発揮してきたな、という印象を持った。コミュニケーション能力も高かった。多くの作業をこなしてくれ、非常に助かった。

インターンシップ風景　②

毎号、2ページは担当

各オープニングイベントに参加

インターンシップ報告書

（KB1089）

派遣国	フィリピン共和国	派遣都市	マニラ
受入機関	Primermedia. Inc.		
受入機関概要（事業内容等）	フリーペーパー・WEBポータルサイト・モバイルサイト・アプリ・facebookのクロスメディア事業 従業員数:14名(内日本人3名) インターン:7名		
派遣期間	2014年9月19日 〜 2015年2月25日		
所属先			
所属部署		性別	女性

インターンシップ内容（概略）	毎月発行のフリーマガジンにおける、特集記事執筆・編纂・レイアウトデザイン業務 WEBブログのための取材、記事執筆、WEBコンテンツのリサーチ、アップロード業務 日本企業、フィリピン企業への営業業務

１．自身の目標と達成状況	
目標	・編集・営業業務を通して英語を積極的に使用しながらネゴシエーション能力を身につけ、新たな企画やカテゴリー開拓を目指す。 ・WEBサイトのコンテンツ制作を能動的に取り組み、WEBコンテンツの完成を一つの成果とする。
達成状況	・2015年3月号メイン特集(全10ページ)にて、トピックに対する企画からリサーチ、営業・取材、記事執筆、レイアウト作成、新規設置クライアント獲得達成。2014年10月号〜2015年9月号までサブ特集(各号2〜6ページ)の誌面作成、ストック。 ・インターンへの引継書と誌面作成の手引きを作成。WEB媒体において生活ガイドコンテンツ10件作成、および留学エージェントコンテンツ作成、エージェント契約のための新規クライアント20件獲得。

２．　インターンシップで直面した課題・困難、その原因とどのように対処したか	
課題	・「労働力不足への補填」と見受けられる言動と待遇、および業務に関してOJTやフィードバックなどが不十分である問題点が見受けられた。 ・インターンシップ事業を人材育成の視点から捉えてもらう為に、努力を要した。
対処方法	・受入機関側のCEOないしは担当者と面談を行い、都度説明やフィードバックを求めた。 ・与えられたタスクに対し、責任感を持って真摯に取り組むことで、信頼を得るように努めた。

インターンシップ風景　①

特集インタビュー・施術体験

異業種間交流会にてブース受付

３．インターンシップを通じて向上した/しなかった国際的な事業展開を担う際に必要となる能力、スキル、知識およびその理由	
能力 スキル 知識	・インタビュー、誌面を作り上げるなどの受入機関が必要とするスキルに関しては、著しく向上し、正規社員と同等の業務および成果を達成。 ・英語スキルついては、ブラッシュアップしたとは言いがたい。
理由	・オフィス内の日本語比率が多く、またクライアント・読者において日本人をターゲットとしているため、積極的に自習が必要となった。 ・英語での電話営業は可能なレベルを習得。

４．今回の経験、成果を今後の自身の業務、所属先の海外展開促進に具体的にどう活かせるか（社会人所属あり）、または今後の就職、キャリア開発に具体的にどう活かせるか（学生・社会人所属なし）
・実務は、インタビューおよび記事執筆が主であったので、出版業界へのジョブホップの足がかりとするならば、良い経験となった。労働力としてのインターンと納得して取り組んだとすれば非常に良い就業体験となり得るとの認識である。 ・日々をマルチタスク業務で完結してしまうので、ビジネスとしてのキャリア開発を目的とすると厳しい面も多い。受入機関側からは、今後のキャリアアップのため人脈形成に関して、「会社の情報の損失である」として紹介を拒否された。故に、ビジネスパーソンとのネットワーク作りの点は困難を極めた。

５．　受入機関のコメント
当初は、即戦力にはならないだろう、日々の業務をこなしてくれれば十分だという思いで受入れを決めた。実際には、インターンとして派遣された各人はマルチタスクの業務に対して積極的に動き、期待以上の成果をあげた。効果としては、誌面およびWEBコンテンツが非常に充実し、また社内の雰囲気も賑やかなものとなった。

インターンシップ風景　②

午後のオフィスの様子

編集会議の様子

インターンシップ報告書

（KB1153）

派遣国	フィリピン共和国	派遣都市	マニラ
受入機関	Primermedia. Inc.		
受入機関概要（事業内容等）	フィリピンで唯一、日本語による月刊フリーペーパーを発行している出版社。マニラ中心部を対象に毎月12,000部以上を発行しているほか、ウェブやフェイスブックを活用したクロスメディアも展開。		
派遣期間	2014年11月10日　～　2015年2月27日		
所属先	NTN（株）		
所属部署	広報・IR部	性別	男性

インターンシップ内容（概略）	・受入機関が発行する誌面の作成（取材、撮影、記事執筆、素材集め、デザイン発注） ・クライアント先への広告提案 ・ウェブコンテンツの情報更新

１．自身の目標と達成状況	
目標	所属企業におけるグローバルな広報活動の強化に向けて、国や企業による違いを体感する。また、現地の市場調査や進出企業へのヒアリングを通じて、所属企業のフィリピン進出時に活かせる情報収集や人脈形成を行う。個人としては、海外で活躍できる人材となるために必要なビジネススキルを身につける。
達成状況	受入機関のご厚意により、多種多様な業務を経験させていただいた。これまでは広報として取材を受ける立場だったが、受入機関での業務を通して取材者側を経験することで、取材する際の留意点や難しさを理解することができた。また、フィリピンに進出している日系企業への企業訪問や取材を通じて、国として抱える問題点（インフラや政治）や独自の文化・慣習を学んだ。

２．　インターンシップで直面した課題・困難、その原因とどのように対処したか	
課題	・誌面やウェブサイトで発信している情報の表記に統一感がなく、誤記も多い。【品質の問題】 ・編集責任者の退職にともない一連の業務を引き継ぐことになったが、感覚や経験で行っている業務が多く、マニュアルが存在しなかった。【情報のブラックボックス化】
対処方法	・自らが文章校正の責任者となることで、受入機関の発信する情報に統一感を持たせることができた。また、表記に関するルールを策定し、社内共有することで品質の低下を防いだ。 ・ブラックボックス化されていた業務の「見える化」を実施。一連の業務について引き継いだ上で、「編集業務マニュアル」を作成し、新入社員が理解しやすいよう環境を整えた。

インターンシップ風景　①

航空会社でのインタビュー

レッドカーペットでの取材

３．インターンシップを通じて向上した/しなかった国際的な事業展開を担う際に必要となる能力、スキル、知識およびその理由	
能力 スキル 知識	①向上したスキル…マネジメント力、文章校正力、提案力、異文化理解 ②あまり向上しなかったスキル…英語力、現地語
理由	① 若い社員が多い会社だったので、彼らの仕事量をコントロールし、設定した目標に対しての進捗管理などを担当することでマネジメント力を養うことができた。また、受入機関の発行する冊子の校正責任者に任命され、全ての文章に赤入れを行ったので、校正力も向上したと感じる。 ② 日本人とフィリピン人で業務の棲み分けがあり、あまり頻繁な交流がなかった。また、コミュニケーションは英語を使用するので、現地語も少ししか向上しなかった。

４．今回の経験、成果を今後の自身の業務、所属先の海外展開促進に具体的にどう活かせるか（社会人所属あり）、または今後の就職、キャリア開発に具体的にどう活かせるか（学生・社会人所属なし）
従来の業務とは異なる視点での取材や記事執筆を担当することで、取材者側は「どのような情報を求め、何をされると喜ぶのか」を感じることができた。これまでは、広報として情報発信側でしか業務を行ってこなかったが、今回受け手側の立場を理解することで視野が広がったので、そこから学んだことを今後の広報活動に活かしていきたいと考える。 また、所属企業とは違ったさまざまな業務を経験させていただく中で、前述したスキルも向上したと感じるので、その能力を活かしこれまで以上に積極的な姿勢で業務に取り組みたいと思う。 さらに、日系企業への訪問や取材を通じて、製造業における進出の可能性を探ることができた。所属企業はフィリピンへの進出実績がないので、インターン期間中に入手した情報や人脈を活かし、販売拠点や生産拠点の新規設立に向けた働きかけを行っていきたいと思う。

５．　受入機関のコメント
インターンは、文章校正力や取材に関する知識など元々持っていた能力を発揮し、受入機関の業務推進に大いに貢献してくれた。インターンシップの範疇を越え、会社における歯車の一部として活躍してくれたので、もう少し業務を続けてほしいとまで感じた。 また、引き継ぎ書の作成など業務効率の改善に対しても積極的に取り組む姿勢から、日本企業で働く社員の有能さに気付く事ができた。インターン事業に過度な期待はしていなかったが、今回の経験を通じてインターンを受け入れたことに大変感謝している。 彼らの今後の活躍に期待するとともに、これからも有能な人材の育成に協力していきたいと思う。

インターンシップ風景　②

ブログ用写真の撮影

作成に携わった発行誌

インターンシップ報告書

（KB1068）

派遣国	フィリピン共和国	派遣都市	マニラ
受入機関	Gammad Law Office		
受入機関概要（事業内容等）	法律事務所 （フィリピン人弁護士1名、日本人コンサルタント1名、パラリーガル・スタッフ3名）		
派遣期間	2014年12月9日　～　2015年2月27日		
所属先			
所属部署		性別	女性

インターンシップ内容（概略）	主に日本企業を顧客とするマニラの法律事務所において、フィリピンでの司法制度や企業法務の実務を学ぶ。また、フィリピンの経済、社会、文化についても理解を深め、人脈を構築する。

１．自身の目標と達成状況	
目標	1. 日系企業の現地への進出状況、その際のリーガルサービスのニーズを探る。 2. 現地法律事務所のプラクティスを学ぶ。 3. フィリピンの司法制度について理解を深める。 4. 人脈の構築。 5. フィリピンの経済、社会、文化について理解を深める。
達成状況	1. 4. 5. については、日系の企業訪問、フィリピン人との交流やNGO活動現場への訪問などを通じて、多くの知識や成果を得ることができた。2. については、受入機関の業務である日本企業に対する進出支援や会社設立手続きについて、理解を深めることができた。3. については、インターン中、裁判の傍聴や、セミナーを受ける機会を得た。

２．　インターンシップで直面した課題・困難、その原因とどのように対処したか	
課題	語学面の課題、特に契約書や誓約書などの法律文書を英語でドラフトする能力の不足を感じた。 英語で会話をし、議事録等を作成することはできても、契約書など、専門用語や特定の文体を求められる文書を英語で作成することは難しかった。
対処方法	日本から持参した本を参照しつつ、実務の中で、弁護士から指導を受け、また英文契約書や定款などを読み、用語や用例を学習した。ただ、インターン期間の3ヶ月間で習得できるものではなく、今後も勉強を続けるべきと感じた。

インターンシップ風景　①

オフィスでの通常の業務風景

契約書のドラフトやリサーチ等はここで行った

受入機関のクリスマスパーティーに参加

３．インターンシップを通じて向上した/しなかった国際的な事業展開を担う際に必要となる能力、スキル、知識およびその理由	
能力 スキル 知識	・異文化への理解力が高まった。 ・英語で業務をする能力が、一定程度向上した。
理由	・異文化への理解力： 現地で生活し、企業訪問をする中で、現地のビジネスチャンスや事業を行う際の問題点（例えばインフラの未整備や電力不足）、現地の商慣習、労働環境や就業文化（例えばクリスマスパーティー）、法制度、宗教の差異、人生に対する価値観の違いなど、多国籍の人々が共に働くことの難しさと楽しさを体得することができた。 ・英語の能力： 一定程度ではあるが、毎日英語に触れることで、英語で法律業務を行う能力が向上した。

４．今回の経験、成果を今後の自身の業務、所属先の海外展開促進に具体的にどう活かせるか（社会人所属あり）、または今後の就職、キャリア開発に具体的にどう活かせるか（学生・社会人所属なし）
・フィリピンの法制度の知識や実務経験： 日本で法律家としてフィリピンに関する案件に携わる際に直接役に立つ知識（会社法、家族法等）を身につけられた。 ・現地で見聞を広められた点： 受入機関のスタッフをはじめとして、現地で生き生きと活躍する日本人に多数会う機会を得た。それらの生き方は今後の自分のキャリアを国際的に広げていくために参考になるものであった。また、フィリピン国内の色々な施設（企業、国連組織、NGO現場等）に数多く回った。それは法律家として、自分の関心がある分野を見つけて行く手助けとなる体験であった。

５．　受入機関のコメント
インターンは、常に探求心と向上心に満ち溢れ、何事にも積極的に取り組んでいる姿がとても印象的だった。インターンの内容としては、顧客とのミーティングへの参加、リーガルリサーチ・キュメント作成補助、資料整理、ファイリング等など、すべての業務に対して、熱心に取り組み、また不明な点は、質問をしたり自分で調べたりと、知識の習得に常に努めていた。また、フィリピン人スタッフとも積極的にコミュニケーションを図り、英語はもちろん、タガログ語の習得、フィリピン文化の理解に努めていた。 インターンの仕事に取り組む姿に、弊社スタッフも良い刺激をうけ、業務に関しては以前よりも増して熱心に取り組むようになったり、日本文化にも関心を持つようになったり、とても良い相乗効果があった。インターンには、スタッフ一同とても感謝している。

インターンシップ風景　②

高等裁判所の傍聴後に、判事や弁護士らと特別に写真撮影

受入機関のイベントに参加。バレンタインとしてお花を頂いた。

インターンシップ報告書

（KB1061）

派遣国	フィリピン共和国	派遣都市	マニラ
受入機関	Nomura Research Institute Asia Pacific Pte. Ltd. Manila Branch		
受入機関概要（事業内容等）	日系シンクタンク野村総合研究所のマニラ支店。従業員は支店長含め日本人2名、フィリピン人10名。		
派遣期間	2014年12月16日　～　2015年2月27日		
所属先	一橋大学		
所属部署	経済学部	性別	男性

インターンシップ内容（概略）	• 業界リサーチ、プロジェクト運営支援 • アポ取り、インタビュー同行、議事録作成、レポート執筆

１．自身の目標と達成状況	
目標	• インフラビジネスをより深く理解する • 特に生活に関わる産業における、フィリピン市場についての知見を高める • リサーチ、コミュニケーション、ロジカルシンキング、文書作成等のビジネススキルを獲得する • 今後のビジネスにつながるインサイトを得る
達成状況	• 業界リサーチを通じてインフラ、生活産業への知見を深められた • ビジネス関連スキルの向上が見られた • 将来の職に直結するインサイトを得られ、漠然とではあるがビジネスチャンスを見つけることが出来た

２.　インターンシップで直面した課題・困難、その原因とどのように対処したか	
課題	• 指示された内容が不明瞭なことがあった • 業界リサーチに際しての知識不足 • インタビュー先の英語が聞き取れないことがあった
対処方法	• 明瞭になるまで聞いた • 関連資料を頂き、インプットに努めた。分からない点は同僚に質問した • 携帯のレコーダーで録音。再度聞いても分からなければ同僚に聞いた

インターンシップ風景　①

最初のプロジェクトで養殖魚の収穫に参加

Daguganのマーケット調査にて

３．インターンシップを通じて向上した/しなかった国際的な事業展開を担う際に必要となる能力、スキル、知識およびその理由	
能力 スキル 知識	• 英語力が多少向上した • 異文化適応能力が向上した • フィリピン経済、特定業界に関する知見を多く得た • 遠慮がちな性格はあまり変わらなかった
理由	• フィリピン人とは英語でコミュニケーションを取るため、フィリピン人のアクセントに順応、また、暇があれば語学学校の体験レッスンに行っていた • 自分にとって初めての東南アジアは、当初ショックも大きかったが、順応できた • 資料、ヒアリング、レポート作成等を通じて • もう少し自分に厚かましさがあれば、と思う機会が何度かあった

４．今回の経験、成果を今後の自身の業務、所属先の海外展開促進に具体的にどう活かせるか（社会人所属あり）、または今後の就職、キャリア開発に具体的にどう活かせるか（学生・社会人所属なし）
• 今春から働く総合商社において、今回のインターンシップで得たフィリピン経済に関する知見、東南アジアへの順応力は間違いなく役に立つはず • フィリピンが抱える課題、フィリピン経済の今後を、漠然とではあるが把握することができた。将来、フィリピンに駐在することができれば、これは大きなアドバンテージとなると思う • 機会があれば、自らビジネスを起こすことも視野に

５．　受入機関のコメント
• インターンは仕事に対して積極的に取り組んでいた • 普段固定化されたメンバーで働いているので、インターン受入は受入機関にとっても刺激になった • 特に普段は指導する立場にいない同僚にとっては、インターンに対する指導から学びを得ることもあったのでないか • 今回が初めてのインターン受入れであったが、来年度以降も受入れを考えている

インターンシップ風景　②

他社訪問の様子

オフィスでの勤務中

インターンシップ報告書

（KB2018）

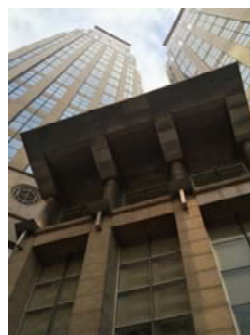
派遣国	フィリピン共和国	派遣都市	マニラ
受入機関	Punongbayan & Araullo (a member firm within Grant Thornton Int'l)		
受入機関概要（事業内容等）	フィリピンでTOP4の規模の会計事務所でGrant Thornton Internationalのメンバーファーム。日本ビジネスグループを擁し日系企業のクライアントは100社を超える。 従業員数約600名		
派遣期間	2014年12月5日 ～ 2015年2月27日		
所属先	早稲田大学		
所属部署	政治経済学部	性別	男性

インターンシップ内容（概略）	財務諸表分析・監査フィールドワークへの参加・マーケティング用資料作成

１．自身の目標と達成状況	
目標	1. フィリピンの商習慣・市場の特性・経済状況とフィリピンに進出する日系企業の活動・課題の把握 2. 海外でビジネスを行う際に必要とされる能力と現在の自身の能力の把握、及び今後の課題の明確化 3. 受入機関での業務において一社員として何かしらの成果を残す
達成状況	1. 比較的満足のいく結果が得られた。日系企業クライアントを持つ受入機関の業務や企業視察を通じてフィリピンが抱える構造的な問題を把握することができた。 2. 達成できた。実際に現地に身を投じる中、日比問わず多数の社会人と接することで、自身の今後の課題が明確になった。 3. 達成できなかった。受入機関の会計業務が非常に専門的知識を要するものだったので、深くはコミットできなかった。

２．　インターンシップで直面した課題・困難、その原因とどのように対処したか	
課題	会計のバックグラウンドが無く、受入機関が忙しいこともあり、実践的な業務を得ることが出来なかった。
対処方法	実践とはいえないがタスクが与えられていたので、それを手際よくこなして更なるタスクを貰えるようアピールした。 自身が行いたい業務を担当者に打診した。 しかし会計という専門知識を要する領域であり、年末決算期の最も忙しい時期であったため限界を感じた。

インターンシップ風景　①

現地社員の方々と

オフィスビル外観

３．インターンシップを通じて向上した/しなかった国際的な事業展開を担う際に必要となる能力、スキル、知識およびその理由	
能力 スキル 知識	向上した：考えを整理する力・ビジネス感覚・好奇心・人に頼る力 向上しなかった：積極性
理由	インターンシップ中、物事に対してどう思うかを問われる機会が多く、自分で考えたことも無かったことについて考えることが出来た。また。フィリピンの市場調査を行う中で得た情報を今後どう活かしていくかを考える癖が身についた。 思考面における能力の向上は図れたが一方ビジネスにおける対人的なスキルは十分には身につかなかった。人と共に行う実践的な業務を経験することが出来なかったからであると考える。

４．今回の経験、成果を今後の自身の業務、所属先の海外展開促進に具体的にどう活かせるか（社会人所属あり）、または今後の就職、キャリア開発に具体的にどう活かせるか（学生・社会人所属なし）
本事業で得られた一番の成果は働くとはどういうことか、どう働きたいかを掴めたことである。 学生のうちに実際に会社に身を置けたこと、海外で働いている日本人の話を聞けたことは大きな財産である。 多種多様なバックグラウンド、キャリア、想いを持って海外で活躍されている方々に触れ、自身の今後のキャリアの可能性が大幅に広がった。 元々漠然とした「海外で働きたい」という想いがより具体的なものになった。 また、自身の未熟さを痛感した。自身の現在地を把握したことで、今後身に付けるべき能力・知識が明確になった。 本事業で明らかになったことは、帰国後に控えている就職活動におおいに活かせるものである。

５．　受入機関のコメント
フィリピンでのインターンシップに関われて嬉しく思う。素晴らしいチームの一員となってくれた。 インターンは、はつらつとしていて、いつもユニークさを見せてくれた。大胆、そして勤勉に我々の文化を理解しようとあらゆる場所に訪れていた。インターンシップの終わりには英語とエクセルスキルに大きな向上が見られた。我々と多くの素晴らしい時間を共にしてくれた。 今後の健闘を祈っている。また会えるのを楽しみにしている。

インターンシップ風景　②

ダバオにあるバナナ農場訪問の様子

ダバオ商工会議所でインタビューの様子

インターンシップ報告書

（KB2022）

派遣国	フィリピン共和国	派遣都市	マニラ
受入機関	Punongbayan & Araullo (a member firm within Grant Thornton Int'l)		
受入機関概要（事業内容等）	フィリピン国内4位を誇る会計事務所で、会計監査・税務・会社設立・アウトソーシング・各種アドバイザリーサービスなど幅広く行う。現地社員600名。		
派遣期間	2014年12月5日　～　2015年2月16日		
所属先	慶應義塾大学		
所属部署	法学部政治学科	性別	男性

インターンシップ内容（概略）	・日系企業10社の財務諸表を確認、財務分析を行った。 ・Inventory Count 業務に同伴、実際に製造業の工場に出向き、監査業務の補助。

1．自身の目標と達成状況	
目標	①社内イベント、フィールドワーク等で100人以上の社内外のフィリピン、日本のビジネスマンと積極的に接触し、多種多様な意識や考え方を学び、吸収する。②英語・タガログ語をコミュニケーションツールとして使用できるレベルまで引き上げる。③学生の受け身の姿勢を脱却し、あらゆる状況下においてもビジネスマンとして自分で考え、思いを伝え、行動を起こすことを常に意識し、実行する。
達成状況	①9割の社内イベントに積極的に参加。さらにInventory CountやJETROフィリピン国内研修、自らの駐在員訪問によって当初の目標である100名を超えるビジネスマンの方々とお話しさせていただく機会を得ることができた。②社内では日本語は通じないため、英語・タガログ語の運用能力が大きく向上した。③派遣初期は、与えられた仕事をこなすことで精一杯であったが、徐々に自ら考え行動し、発信できるようになった。しかし、この点についてはまだまだ改善の余地がある。

2．　インターンシップで直面した課題・困難、その原因とどのように対処したか	
課題	①現地社員の方々はフィリピンの中でもトップエリートの方々ばかりで、語学・会計知識ともに乏しく、何の役にも立たない自分に大きく失望した。ほぼ毎日「自分の価値」について自問自答を繰り返した。②日本から来たインターンという「お客様」扱いを感じる場面があり、どうにかしてこの現状を打破しようと考えた。
対処方法	①「足」を使って、たくさんの人に会い、思ったこと、考えていることを直接質問としてぶつけた。受入機関CEOや上司、同年代社員、現地駐在員の方や日本人経営者の方を含めた、沢山の方々に直接お話を伺い、自分自身を見つめなおした。②現地社員の方になんとか「お客様」ではなく「仲間」として認めてもらうため、毎日の昼食に同行させていただいたり、現地社員と同様にオフィスに深夜12時近くまで残り業務や語学学習を行った。笑顔、挨拶、お辞儀も欠かさず行い、距離を縮めた。

インターンシップ風景　①

オフィス＆社員の皆様

自らのデスク

３．インターンシップを通じて向上した/しなかった国際的な事業展開を担う際に必要となる能力、スキル、知識およびその理由	
能力 スキル 知識	〈向上〉①基本的なPCスキル　②英語・タガログ語（基本的会話はマスター）③積極的な行動力 ④コミュニケーション能力（100人以上の現地社員の方と友達に） 〈向上しなかった〉①会計監査における専門知識
理由	〈向上〉フィリピン人社員600名に対して日本人駐在員の方は1名であったため、業務はすべて英語・タガログ語であった。そのため言語上達も早かった。オフィスワークが80%を占めたこともありPCスキルが向上した一方で、「足」を使った業務に物足りなさを感じ、会社の各種イベントや監査業務に積極的に参加、100人以上の友人をつくった。さらに個人的にアポイントメントをとり現地駐在員、日本人経営者の方々にお話を伺った。〈向上しなかった〉専門領域に関する知識不足を痛感する場面が多く、今後日本で学習していく重要性を感じた。

４．今回の経験、成果を今後の自身の業務、所属先の海外展開促進に具体的にどう活かせるか（社会人所属あり）、または今後の就職、キャリア開発に具体的にどう活かせるか（学生・社会人所属なし）
本インターンシップではフィリピン、日本のビジネスにおける会計事務所からの視点、国の抱える問題について学ぶことができた。しかし、それ以上に自らの「ビジネス上の価値」について何度も考える機会を得ることができた。自分はいったい何者で、どんな価値を会社、社会に残すことができるのか。悩み自問自答し、多くの方々にお会いさせていただく中で、自分の中で自信が持てる部分、人より違いを出せる武器、これから学ばなければならないことなど多くのことに気づくことができた。これらを自分の糧にして、将来的にはフィリピンと日本の両国の発展に貢献できる人材に成長したいと思った。本インターンシップに参加する前は「海外」で働くことに抵抗があったが、この経験によって世界で活躍できる自己の「のびしろ」を感じ、今後のキャリア選択肢を大きく広げることができた。

５．　受入機関のコメント
フィリピンにおけるインターンの参加に非常に満足している。私たちは、インターンが非常に寛大で、思いやりがあると知ることができた。Ｐ＆Aの同僚は、毎日インターンがその熱意と活力をどのように発揮するかを楽しむことができた。インターンは非常に柔軟で、勤勉であり、常に与えられたすべての仕事を遂行するための準備ができていた。インターンシップの最後には、英語のスピーキングとExcelスキルが大幅に向上した。インターンが素晴らしい時間を皆と共有し、私たちにとって最高の仲間の一人になってくれたことに感謝を述べたいと思う。

インターンシップ風景　②

現場での監査業務の補助

毎日深夜まで残る若手社員

インターンシップ報告書

（TA1026）

派遣国	フィリピン共和国	派遣都市	ラグーナ
受入機関	EMS Components Assembly Inc.		
受入機関概要 （事業内容等）	製造、組立、人材派遣		
派遣期間	2014年9月3日　～　2014年12月18日		
所属先	（株）日本エー・エム・シー		
所属部署	品質保証部品質保証課	性別	男性

インターンシップ内容（概略）	昨年、弊社が進出したフィリピンのビジネス環境の調査、 また、弊社の主要取引先でもあるEMS Component's Assembly 社にてインターンをすることで、取引先との人的ネットワーク構築を行う

1．自身の目標と達成状況	
目標	①フィリピンビジネス環境の理解 ②受入機関との人的ネットワーク構築 ③自己成長
達成状況	①PEZA経済特区内にある企業でインターンを行う事で、PEZA経済特区内での優位性や、フィリピンでのビジネスに関する優位点や問題点を理解することが出来た ②日常業務を体験する中で、普段交流を持つ事の出来ない作業者との交流を持つことが出来た ③初めて海外で生活する経験が出来、文化や考え方の違いを肌で感じることが出来た

2．　インターンシップで直面した課題・困難、その原因とどのように対処したか	
課題	①語学の問題。通常、現地語を用い会話や打合せを行う為、現地語の習得は必要と感じた ②インターン開始直後は、担当者が不在な事もあり、時間を持て余すこともあった
対処方法	①日常会話の中から少しずつ現地語を学習した 会話の内容が解らない場合、必ず意味を確認するように努めた ②担当者やその他のスタッフに声を掛け、仕事を貰ったり、部門に配属していただき日常業務を体験させてもらった

インターンシップ風景　①

オフィスの風景①

オフィスの風景②

３．インターンシップを通じて向上した/しなかった国際的な事業展開を担う際に必要となる能力、スキル、知識およびその理由	
能力 スキル 知識	①海外で業務を行う際の現地の人とのコミュニケーション方法 ②仕事に関する行動力 ③語学力
理由	①日本人の考え方ややり方を一方的に押し付けるのではなく、現地の人の意見を取り入れつつ会話をする重要性を学んだ ②待つ姿勢ではなく、自分から行動を起こすことの重要性を学んだ ③現地での会話は現地語がメインの為、現地語力は向上したが英語力は向上しなかった

４．今回の経験、成果を今後の自身の業務、所属先の海外展開促進に具体的にどう活かせるか（社会人所属あり）、または今後の就職、キャリア開発に具体的にどう活かせるか（学生・社会人所属なし）
今回、所属企業の協力企業である受入機関でのインターンシップを行う事が出来、協力企業のスタッフと多くの人的ネットワークを形成出来たことが最大の収穫となった。 また、自身初めての海外での仕事や生活を経験することで、海外拠点で仕事を行う上での注意点や発生しうる問題点などを知ることが出来た。また、現地スタッフの文化や考え方、行動などを見ることで、日本人の良い点や悪い点を改めて認識することが出来た。今後、海外での仕事を行う上で日本で学んだ仕事や経験にプラスし現地スタッフの意見を柔軟に聞き入れる姿勢も大切にしていこうと思う。

５．　受入機関のコメント
受入機関は今回初めてインターンの受け入れを行ったが、非常に有意義だった。受入機関はフィリピンの企業だが、設立の時からずっと日本企業の仕事をしているため、日本人の仕事の仕方や考え方を勉強しなければいけないと感じる。今回のインターンシップは、短期間だったがインターンとの毎日の仕事を通し、受入機関スタッフはこれらを学ぶことが出来た。 インターンは受入機関スタッフからの意見を取り入れながら日本人の仕事の仕方や考え方を見せることが出来たと考えている。

インターンシップ風景　②

ミーティング風景

日系企業視察

タイ王国

インターンシップ報告書

（KB2045）

派遣国	タイ王国	派遣都市	バンコク
受入機関	Technology Promotion Association (Thailand-Japan)		
受入機関概要（事業内容等）	市場調査、現地視察のアレンジ・アテンド、ビジネスマッチング、通訳・翻訳、レンタル事務所・工場、人材派遣、EXPO		
派遣期間	2014年12月1日 ～ 2015年2月28日		
所属先	（株）廣貫堂		
所属部署	総務人事部	性別	男性

インターンシップ内容（概略）	タイで医薬品を製造する為の手順 タイの医薬品業界に関するマーケティング調査

１．自身の目標と達成状況	
目標	タイ人と仕事を進める上でのコミュニケーション方法の習得。 会社からの課題を最低限達成する事。 タイ（主にバンコク）の医薬品業界における漢方・和漢薬の市場性、医薬品製造工場の調査。
達成状況	現地の製薬企業のタイ人の方とメールベースで連絡を取っていたが、うまくコミュニケーションが取れないことが何度もあった。これに関しては、今後の課題としてあげられる。 会社からの課題は達成できたと思う。日タイにおける医薬品業界の市場や、医薬品製造工場の違いを実際に見て体感できた。今後、タイに進出する製薬企業がいたら参考資料として役に立てると思う。

２．　インターンシップで直面した課題・困難、その原因とどのように対処したか	
課題	日タイの文化の違い。 業務上、必要であるメールの返信が遅いどころか返信がなく、非常に困ることが頻発した。 インターネットでは調べられない事項が多かった。
対処方法	タイ人の地位の高い方を仲介人として先方と連絡を取ってもらった。 すると、それまで返事がなかったのが嘘かのように、連絡が突然来るようになり、円滑に物事が進むようになった。 バンコクで薬局を経営している日本人の方に直接お会いして話を聞かせて頂いた。

インターンシップ風景　①

タイ日海外事業展開センターとのミーティング

受入機関と現地の製薬企業との会議

３．インターンシップを通じて向上した/しなかった国際的な事業展開を担う際に必要となる能力、スキル、知識およびその理由	
能力 スキル 知識	メールでも会話でも手段は何でも良いが、日本人以外の方とお互いの第2言語である英語で意思疎通を図り、着地点を見据えて業務を進められたこと、タイでの医薬品業界に関する知識が向上した。タイ人とのコミュニケーションの取り方についてはまだまだ課題があると思われる。
理由	タイ人の方と連絡を取る時は、英語でやり取りをしていた。日本にいるとそういった経験はなかなかできないが、バンコクにいると現地の方と仕事の話をする際は英語が多い。タイの医薬品業界に関しては、ネットで調べたり、実際に薬局に足を運んで生の情報を収集することで、知識がより深まったと思う。日本の常識がタイでは通じない事を改めて知らされた。今後の反省材料の一つとなりうると思われる。

４．今回の経験、成果を今後の自身の業務、所属先の海外展開促進に具体的にどう活かせるか（社会人所属あり）、または今後の就職、キャリア開発に具体的にどう活かせるか（学生・社会人所属なし）
タイ（主にバンコク）の医薬品業界、医薬品製造の現場を目の当たりにして、今後自社がタイで展開を行う際に医薬品の需要の有無や現場レベルの意思決定の判断を行うことのできる人材になるための第一歩になり得ると思う。幸いにも、私自身が製造に関する知識も有しているので、タイで製造を始める前に工場のポジティブな箇所、ネガティブな箇所を判断することも可能であった。現地の製薬企業と日本の自社の間に立って、製造現場レベルの日タイの業務の摺合せを行うことができると思うが、マーケティング業務の能力が弱いのでその経験を積む必要がある。もちろん、タイでの業務は英語で行うので、英語の勉強の継続は必須であり、現地の方々と距離を近付けるために簡単でも良いので、タイ語の勉強の継続も少なからず行わなければならない。自社は海外展開を進めているが、海外で働ける人材が不足しているので、その第一人者となれるよう今回の経験を生かしていきたい。

５．　受入機関のコメント
自ら課題を設定し、それに対し日本側タイ側双方の調整を図りながら限られた期間内で課題解決に向けて計画的に進めた。また、これまであまり経験のない分野においても前向きに取り組む姿勢は好感が持て、当協会のタイ人にも良い刺激になっていた。当初はタイ人の仕事の進め方や時間感覚のギャップに戸惑うこともあったようだが、それを踏まえた上で仕事を確実かつ効率的に進めようとコミュニケーションの方法を修正するなど本人にとっても良い経験になったものと思われる。 今後は自社に戻りより一層の活躍が期待されると思われるが、今回の経験を土台として更なる飛躍を大いに期待している。

インターンシップ風景　②

1月からのメンバー

バンコクの製薬企業の見学

インターンシップ報告書

（KB1024）

派遣国	タイ王国	派遣都市	バンコク
受入機関	Sasin Japan Center, Sasin Graduate Institute of Business Administration of Chulalongkorn University		
受入機関概要（事業内容等）	サシン経営大学院に付属する日本企業向けリサーチ＆コンサルティングセンター。研究、教育、コンサルティングの3つのドメインで活動を行っている。2008年発足		
派遣期間	2014年9月3日　～　2015年2月27日		
所属先	創価大学大学院		
所属部署	経済学研究科	性別	男性

インターンシップ内容（概略）	・タイにおける住宅業界、小売業界、また国立大学に関するリサーチ・資料作成 ・ビジネスマッチングセミナーのサポート ・英語によるデータ収集／ビジネスケースの翻訳等

1．自身の目標と達成状況	
目標	・受入機関の一員として、コンサルティング業務、リサーチ業務を通じて、タイのビジネス環境（特に労働環境、労使関係、人事制度）についての理解を深める。 ・グローバル人材として必要な語学スキル・コミュニケーション能力の向上を目指す。
達成状況	藤岡センター長、またスタッフの皆様のお陰で、すべての目標に対し十分な活動を行う事が出来た。 上記インターンシップ内容（概要）以外にも、以下のような活動に取り組む事が出来た。 英語インタビューの文字起こし（数時間）、英語による資料作成（50枚以上）、英語でのテレアポ（250件）、企業の年次レポート（英文）の読み込み（10本以上）、オブザーバーとしてミーティングに参加（15回以上）、名刺交換（100枚以上）、ASEANの労使関係に関する調査、企業幹部向けセミナー参加、国際機関訪問等

2．　インターンシップで直面した課題・困難、その原因とどのように対処したか	
課題	・環境の変化に対応する事（日本での生活からタイでの生活、学生生活から社会人生活への変化） 新しい環境、慣れない生活リズムに対応するまでに時間がかかった。前半約3ヶ月間は、会社に出社し帰宅する事で精一杯の毎日で、睡眠時間は取れていたものの疲れが取れず、日中倦怠感が続いていた。
対処方法	・慣れるしかない状況だったため、とにかく休まず毎日出社した。 ・休日、ある程度の時間を確保し、タイでの目標の確認や一週間振り返りをする事でモチベーションを保った。 ・一人でストレスを溜め込まないよう、日本にいる友人とこまめに連絡を取り合った。 ・タイにいる大学の先輩方と毎週お会いし、アドバイスを頂いた。

インターンシップ風景　①

ナレッジシェアリング（各自プレゼンを行う、月1回）

メコンビジネスマッチングセミナー（スタッフとして参加）

３．インターンシップを通じて向上した/しなかった国際的な事業展開を担う際に必要となる能力、スキル、知識およびその理由	
能力 スキル 知識	【知識の習得】①：ASEAN地域のビジネス環境に関する知識（GDP・人口等のマクロデータ、地理・インフラ情報etc）またデータ収集の方法 【能力の向上】②：英語運用能力
理由	①コンサルティング・リサーチの補助業務に携わる中で、ASEAN地域に関するマクロデータ・地理情報と情報収集の視点を学ぶ事ができたため。例えば、ASEAN地域は、国単体として注目するのではく、陸のASEAN（タイ＋CLMV）と海のASEAN（残りの５か国）というように、地域単位で注目する必要がある事を学ぶ事ができた。また、新興国の統計データを収集する際には、統計局の整備が十分でない場合やシャドーエコノミーの影響などがあるため、先進国とは異なる方法で収集する必要がある事を学ぶ事ができた。 ②仕事で英語を使用する経験を得ることができたため。今後、伸ばしていくべき点が明確になった。

４．今回の経験、成果を今後の自身の業務、所属先の海外展開促進に具体的にどう活かせるか（社会人所属あり）、または今後の就職、キャリア開発に具体的にどう活かせるか（学生・社会人所属なし）
・タイでインターンを始めるまでは、漠然とこれまで大学で勉強してきた人的資源管理、労使関係の知識と語学力を活かして、国連の専門機関であるILOで働きたいと考えていた。 ・しかし、インターン中、SJCスタッフの方々や実際に国際機関で働かれている方々とお話しする機会があり、現状の自分自身の能力（語学力、専門知識、実務経験など）が大きく不足している事と、志望理由（なぜILOなのか、ILO以外の選択肢についてはどうか、なぜ労使関係なのかなど）が不明確であったことに気づかされた。 ・今はまだこの先の具体的な進路は決まっていないが、今回のインターンシップの中で得た、ASEAN地域のビジネスに関する知識や資料の作成方法、英語での業務経験を活かし、今後の進路を決めていきたい。

５．　受入機関のコメント
インターンには、当センターのコンサルティング業務の作業の部分、ビジネスマッチングイベントの準備・運営、そしてご自身の関心分野である労働問題の研究に携わってもらった。とりわけ、ビジネスマッチングイベントでは、タイ側のバイヤー（買い手企業）をイベントに招待するという業務において、英語を活かして連日根気強くテレアポに従事してもらった。これは参加者の増加という成果を残した大きな貢献だった。 社会に出る前の学生という立場で、アジアで生活し、かつ日本の学生よりも高い教育水準でトレーニングを受けているタイ人と触れ合ったことは貴重な経験になったと思う。進路や研究内容について、相談を受ける機会もあったが、自分の責任で選択すること、そしてそれを推し進めていく芯(心)の強さを意識して今後の進路を歩んでもらえればと思う。「考えるために行動する」「思い通りに行くことの方が少ない」、当センターの業務を通して感じたであろうアジアビジネスに必要な心構えは、今後の生活にも通じるのではないか。今後の活躍を期待している。

インターンシップ風景　②

職場　デスク

タイの国立大学訪問

インターンシップ報告書

（KB1098）

派遣国	タイ王国	派遣都市	バンコク
受入機関	Sasin Japan Center, Sasin Graduate Institute of Business Administration of Chulalongkorn University		
受入機関概要（事業内容等）	サシン経営管理大学院に付属する日本企業向けのリサーチ＆コンサルティング機関。 研究、教育、コンサルティングの3つのドメインでの活動。		
派遣期間	2014年9月3日　～　2015年2月27日		
所属先	（株）恒和プロダクト		
所属部署	製造部 DTP課	性別	男性

インターンシップ内容（概略）	・プロジェクトの文献収集、資料作成等の業務サポート ・ビジネスマッチングイベントなどの情報収集や集客サポート ・印刷関連企業へのインタビューと市場調査

１．自身の目標と達成状況	
目標	・日系企業の海外展開の過程と事例、どのようにビジネスマッチしていくのかを理解する。 ・各種分析や調査等の知識を学びコンサルティング事業のノウハウを理解する。 ・様々な人との人脈、ネットワークの構築を図る。 ・タイでの印刷関連業界の事情を把握する。
達成状況	受入機関の業務や講義などから、タイの市場の事や新興国でのビジネス、敷いてはGMSという大きな枠組みでの広い視点・観点を学ぶことができた。またリサーチ・コンサルティングの基本的な情報収集から考え方、資料の作り方などのスキルが身についた。 印刷業界に関する調査に於いては、数社見学とインタビューに訪問し、タイでの業界の現状や今後の動向など様々な調査ができた。

２．　インターンシップで直面した課題・困難、その原因とどのように対処したか	
課題	・タイ語を使う事はあまりなかったが、英語を使う場面が時折あり、語学力のなさからコミュニケーションを取りきれないことがあった。 ・受入機関での業務上のインタビューや、自己調査の訪問インタビューの際にこれまで経験がなかった為、うまく話を進められなかった。
対処方法	・英語に関しては語学教室に通ったのと、自習にて学習した。語学教室ではタイローカルの方々と接触してコミュニケーションを取るようにした。 ・インタビュー調査では、事前に調べられる事は調べ上げて、質問項目をリスト化して臨んだ。

インターンシップ風景　①

シンサコン工業団地 見学&インタビュー

印刷会社　見学&インタビュー

３．インターンシップを通じて向上した/しなかった国際的な事業展開を担う際に必要となる能力、スキル、知識およびその理由	
能力 スキル 知識	・様々な資料やWEBベースでの調査からロジカルに考えて取るべき情報を得る知識。 ・的を得たフレームワークの使い方や、定義・観点・視点を踏まえて発信する知識。 ・タイ、新興国ビジネスでの特性の知識。
理由	インターンでの業務の中で、色々な調査方法や考え方を学ぶ事ができたため。 また、受入機関内でのミーティングやナレッジシェアリング等のディスカッションの中で色々な意見を聞けたため。 受入機関のセンター長による学生向けの講義や、企業の幹部育成講義などに出席して色々な知識を習得できたため。

４．今回の経験、成果を今後の自身の業務、所属先の海外展開促進に具体的にどう活かせるか（社会人所属あり）、または今後の就職、キャリア開発に具体的にどう活かせるか（学生・社会人所属なし）
・受入機関でインターンシップをできたことにより、これまで持ち合わせていなかったマーケティングリサーチの手法や戦略の立て方など、今後重要になるであろう知識を大いに学べた。これは、タイのみならずどこの国ででも応用できるだろうし、これからの自分にとって大きなスキルアップとなった。 ・今後の自社の海外展開については、これらのスキルと、タイ並びにGMS、新興国でのビジネスの特性を理解できたのと、タイでの印刷業界の事情や動向も見えてきため、海外展開への立案も出来る可能性が広がった。 ・インターンとして現地で生活できたことで、タイローカルでの生活水準を理解でき、ローカルに近い価値観で見れるようになった。また、ある程度の国際感覚も身についたので、様々な視点・観点からも、戦略を考えられる幅が広がった。

５．　受入機関のコメント
インターンにはいくつかの面で当センターに大きな貢献をしてもらった。一つ目は、高いヴィジュアル編集能力で、コンサルティング資料のデコレーションや例えば住宅調査などの物件マッピング作業で大変助けてもらった。定時をすぎても自主的にオフィスに残り、仕事をする姿を何度も目にした。持ち前のバイタリティもあり、インターンチームの年長者として、インターンチームのまとめ役をしてくれた。今回のインターンチームは年齢構成もバックグラウンドも異なる4名であったが、日がたつにつれて、それぞれの長所がいきるかたちでうまく作業を分担して対応してくれた。インターンはかじ取り役として大いに力を発揮してくれた。またムードメーカーとしても、チームを盛り上げてくれた。この半年間を通じて、こちらがどれだけお役にたてかは定かではないが、SJCでの活動を通じて、少なからず本人が上記のようにレベルアップしたと思ってもらえたならば、受入機関としてこの上ない喜びである。大変お世話になり、感謝している。

インターンシップ風景　②

ナレッジシェアリング

ビジネスマッチングイベント

インターンシップ報告書

（KB1130）

派遣国	タイ王国	派遣都市	バンコク
受入機関	Sasin Japan Center, Sasin Graduate Institute of Business Administration of Chulalongkorn University		
受入機関概要（事業内容等）	タイの首都バンコクに位置する、サシン経営管理大学院の付属機関として2008年に発足。日本とタイの架け橋となるべく、研究、教育、コンサルティングの3つの領域を柱として活動を展開。		
派遣期間	2014年9月3日　～　2014年11月29日		
所属先	(株)富士通システムズ・イースト		
所属部署	商社・卸ソリューション部	性別	男性

インターンシップ内容（概略）	受入機関の3つの領域の実務サポート。具体的には、日系企業・現地タイ企業とのディスカッション等を通じた知識の集積、日系企業とのタイにおけるコンサルティングプロジェクトへの参画、GMS（大メコン圏）各国とのビジネスマッチングイベントの運営を行う。

１．自身の目標と達成状況	
目標	①タイ企業・日系企業と関わる業務に参画し新興国ビジネスのスキームや商習慣の理解を深める。 ②リサーチ・コンサルティング手法の理解、また英語、タイ語でのコミュニケーションスキル向上。 ③タイ/日系企業の現地キーパーソンとの強固な人的ネットワークの構築を行う。
達成状況	①コンサルティング業務に参画し、現地の商習慣やビジネスのスキームを理解する事が出来た。 ②業務を通じて、各リサーチ方法・コンサルティング手法の理解をすることはできたが、言語については業務での使用言語が日本語中心だった為、英語、タイ語の向上を図ることが出来なかった。 ③在タイ日系企業やタイローカル企業との交流を通じて、人脈を構築することができた。

２．　インターンシップで直面した課題・困難、その原因とどのように対処したか	
課題	・実務面で大きな課題に直面する場面はなかったが、言語について英語・タイ語を使用する機会が少ないという課題に直面した。
対処方法	・英語については受入機関と相談の上、現地の語学学校へ入校し、業務後の時間を使って週2回の英会話クラスへ参加することで、自発的に語学力の向上を図った。 ・タイ語については、日常生活でタイ人と会話をする際に、自分からタイ語で話すよう意識し、行動した。

インターンシップ風景　①

日系企業幹部の方とのミーティング

現地大手企業担当者とのディスカッション

３．インターンシップを通じて向上した/しなかった国際的な事業展開を担う際に必要となる能力、スキル、知識およびその理由	
能力 スキル 知識	【①向上した点】　:リサーチ・コンサルティング手法の知識/スキル (スキル面) :タイの経済状況から日本企業を取り巻くビジネス環境の理解(知識面) 【②向上しなかった点】 : 英語、タイ語の語学スキル(スキル面)
理由	①コンサルティング業務への参画、また多くの日系企業と面会させていただき、アジア・タイの経済状況からタイ人の市民活動までの各知識や日系企業の経営課題・悩みといったインプットを数多く得ながら、各リサーチ方法・コンサルティング手法の実践をすることができたため。 ②業務での使用言語が日本語中心だったため。

４．今回の経験、成果を今後の自身の業務、所属先の海外展開促進に具体的にどう活かせるか（社会人所属あり）、または今後の就職、キャリア開発に具体的にどう活かせるか（学生・社会人所属なし）
■派遣前に掲げた各目標に対して、達成できた部分、達成しきれなかった部分があるが、3カ月の中で、多くの企業の方と面会させていただき、またコンサルティング業務に参画させて頂いたことで、アジア・タイの経済状況からタイ人の市民活動までの各知識、また日系企業の経営課題や悩みといったインプットを数多く得ることができた。 ■日系企業のタイ進出戦略の窓口的な役割を受入機関が担っている為、ハイレベルな実業務を通じて、各リサーチ・コンサルティング手法の理解と実践が行え、自身のスキル向上に繋げる事ができた。 現所属先にて近いうちに海外ビジネスに関わる可能性は正直低いが、今後のキャリア、人生に間違いなく活きる経験、知識を得ることができたと考える。

５．　受入機関のコメント
遠慮もあってか、あまりインターンから質問などをしてこなかった。もう少し積極性がほしかった。今後は仕事・プライベートの両面で、外国人と接する機会が増えると思う。もともと社交性はあるので、英語などの語学力を伸ばして対人能力をもっと磨いてほしい。今回のインターンシップは3カ月という短い期間だったため、物足りなさを感じたかもしれない。ただ、初めての海外長期滞在で失敗した経験などを成長の糧にしてほしい。これを機にタイ、アジアだけではなく、世界へ視野を広げて、成長し続けてほしい。

インターンシップ風景　②

受入機関のスタッフと

メコン研究所(国際機関)と共同開催したビジネスマッチング

インターンシップ報告書

（TA1014）

派遣国	タイ王国	派遣都市	バンコク
受入機関	Sasin Japan Center, Sasin Graduate Institute of Business Administration of Chulalongkorn University		
受入機関概要（事業内容等）	サシン経営大学院に付属する日本企業向けリサーチ＆コンサルティングセンター。研究、教育、コンサルティングの3つのドメインで活動を行っている。2008年発足		
派遣期間	2014年9月3日　～　2015年2月27日		
所属先	神姫バス(株)		
所属部署	事業戦略部	性別	男性

インターンシップ内容（概略）	・企業コンサルティングの為の情報収集および資料の作成 ・メコン地域のビジネスマッチングセミナー開催においての準備並びに運営の補助 ・タイから見た日本、日系企業の理解についての研究

1．自身の目標と達成状況	
目標	・タイでの法人設立にあたっての具体的な手法を理解する。 ・タイでの法人運営に対するコンサルティング手法を理解して、実運営にあたっての課題や環境改善、業容拡大に向けてのコンサルティング手法を学ぶ。 ・タイ国内でのタイ語、英語の語学力の向上を図り、日常のコミュニケーションに十分な語学力を身につける。
達成状況	・受入機関の環境を最大限に活かす事が出来た事もあり、多くの知識を習得した。また、受入機関での講義に同席する機会を頂けた事でタイのみならずASEAN特にメコン地域の経済についても理解を深める事が出来た事は大きな財産となった。コンサルティング手法に関しても、資料作成を行った事やクライアントとの面談に同席する機会を頂けた事でどの様に順序立てて行っていくのかなど、深く知る事が出来たが、その難しさを認識した。語学力は大きな進歩には至らなかったが、渡航前からの向上は実感できた。

2．　インターンシップで直面した課題・困難、その原因とどのように対処したか	
課題	・情報の収集。タイでは日本の様にきめ細かな統計整理などが進んでおらず、何処のどの数値が正しいのか等、根拠となるものの抽出に時間を要した。また、タイ語のみの資料への対応は、困難を極めた。
対処方法	・政府機関が出しているもの、企業のIR情報、論文を中心にベースを作成。それを基に考慮が必要な条件を勘案して結果を導き出すという作業を行った。タイ語のみの資料は、翻訳ソフトやタイ人スタッフの力を借りるなど対応した。

インターンシップ風景　①

メコンビジネスマッチングセミナー

藤岡SJCセンター長の講義に参加

３．インターンシップを通じて向上した/しなかった国際的な事業展開を担う際に必要となる能力、スキル、知識およびその理由	
能力 スキル 知識	･異文化理解力 ･言葉以外での“共通言語” ･情報収集の手法
理由	･宗教観、商習慣、作法や満足度合いの差に加え、日本をどの様に見ているかなど、実生活を通じて知識･理解を向上させる事が出来た。 ･言葉以外でまず、考え方をしっかりと合わせる必要があり、そのフレームを知識として習得出来た。 ･日本語、外国語の多くの資料の中から、必要なものを抽出し、カスタマイズしていく手法を習得出来た。

４．今回の経験、成果を今後の自身の業務、所属先の海外展開促進に具体的にどう活かせるか（社会人所属あり）、または今後の就職、キャリア開発に具体的にどう活かせるか（学生・社会人所属なし）
･今回のインターンシップを通じて、企業の設立とコンサルティングの流れという大項目の理解に加えて、メコン地域を中心としたASEANの経済を理解出来た事は、今後、同地域での展開を睨む自社にとって非常に大きな知の財産になったと考える。 ･変化が大きく活気のあるバンコクに身を置けた事で、変化する事への柔軟性と重要性を実感出来、また、受入機関での業務を通じて“知る”楽しさを再認識した事で意欲の醸成にも繋がった。 ･インターンで培った知識、スキル、考え方を自社内の意見交換の場や企画立案の場で発揮していきたいと考える。 ･海外展開を睨む一方で、整備が始まっていない自社内の国際化に向けて、自身の意見を積極的に発信していきたいと考える。また、社内全体を巻き込んで行けるよう、魅力を伝えて行きたい。

５．　受入機関のコメント
当センターが支援をする企業からの派遣ということもあり、所属先からの期待というプレッシャーを感じながらの生活だったと思う。当センターのリサーチ＆コンサルティング業務及びイベントの準備･運営に加えて、所属先からの指示に応えるために尽力していた。積極的に現地の人、そして生活に溶け込み、文化そしてタイの「今」を吸収しようとする姿勢は、所属先の新設拠点の運営に役立つものと考える。知識、情報、経験などを武装してから海外に出るのではなく、現地のスピード感に鑑み、リスクの許容度を決めたなら、まず動いてみるということの重要性を身をもって体感されたインターン期間だったのではないか。日本にいると一定の側面からしか見えない現地の情報について、インターンは多角的な見方ができるようになっていると思う。この視点を是非日本の所属先企業に伝える役割を担って欲しいと願っている。

インターンシップ風景　②

国内所属企業の訪問

スタッフミーティング

インターンシップ報告書

（KB1008）

派遣国	タイ王国	派遣都市	バンコク
受入機関	CP ALL Public Company Limited		
受入機関概要（事業内容等）	セブンイレブン運営。関連子会社13社。従業員数12,000人。CPグループの一員。		
派遣期間	2014年10月1日 ～ 2014年12月27日		
所属先	東京外国語大学		
所属部署	外国語学部	性別	女性

インターンシップ内容（概略）	日系サプライヤーとのコーディネート部門で、上司の業務補助など。

1．自身の目標と達成状況	
目標	目標：現地企業の経営を肌で知り、アウトプットできる形で理解する・少ないながらある人脈を利用して（必要とあらば、現地においてさらに人脈を形成して）、日系企業と受入機関を何らかの形でつなぐ・経験やインターンシップにおける気づきを利用して提案を行う （目的：受入機関の取引先とのプロジェクト（物流管理やシェルフスペースの交渉）を動かすためのノウハウ（交渉・提案力・相手の行動を引き出す力）を自分のものとする）
達成状況	現地企業の経営については工場見学や店舗の経営をみて、コンビニ小売りの状況が日本と比べて何が違うのか、何が同じなのかアウトプットできるようになった。加えて、人脈を利用して5件商談をアレンジすることができたので、日系企業と受入機関をつなぐことは最低限できたと考えている。最後に経験や気付きを利用して提案を行うことだが、積極的にサプライヤーを推薦するような提案はできなかった。

2． インターンシップで直面した課題・困難、その原因とどのように対処したか	
課題	仕事が基本的には与えられないこと。その原因は周囲が学生インターンへの期待をある程度以上はしていなかったため。
対処方法	自身で上司の仕事を見様見真似で実施。具体的には外国語ができる部署だったので、(タイから見て)外資系企業のサプライヤー・技術協力者として有望な企業へのアプローチをして、商談をアレンジ。その後商談相手の希望をミーティング中に聞き出し、弊方の適切な部署につなぐというもので、自身が培った人脈を駆使して、可能な限り商談をアレンジして、3か月で5件の商談を実施した。

インターンシップ風景 ①

オフィス風景

ネットワーキングのためセミナーへの出席

３．インターンシップを通じて向上した/しなかった国際的な事業展開を担う際に必要となる能力、スキル、知識およびその理由	
能力 スキル 知識	・国際事業展開に必要な能力：行動力・仕事を創出する力・利益や事業の分析・対外コミュニケーション能力。 ・向上した：（英語の）対外コミュニケーション能力。 ・向上しなかった：利益や事業の分析。
理由	・行動力や仕事創出は3か月で伸びたのかもともとあったものなのか測れない。 ・向上した：英語で基本的に職務をこなしていたため、英語のアウトプットの時間がかなり長かったため。 ・向上しなかった：利益や事業の分析。そうした機会のある部署ではなかったため。

４．今回の経験、成果を今後の自身の業務、所属先の海外展開促進に具体的にどう活かせるか（社会人所属あり）、または今後の就職、キャリア開発に具体的にどう活かせるか（学生・社会人所属なし）
今回サプライヤーと小売りの間での協力関係の構築方法について体験したので、今後の目標である日系企業と海外をつなぐキャリアにおいて営業やコーディネートといった職業についた際に、商談の進行方法や商談の持ち掛け方などの基礎を活かすことはできると思う。また日系企業に就職したいと考えているので、今回、海外取引相手の目線で日系企業の業務傾向をみたので良い点（相手を立てることや交渉を和やかに進めること）は真似して悪い点（交渉の要点を濁す、英語を使おうとしないこと）は改善したいと思った。そして多くの日系企業がまだまだ海外進出の途上にあることに気づかされ、より多くの点で貢献したいと思った。

５．　受入機関のコメント
積極的に日系企業サプライヤーを紹介してくれ、ビジネスのきっかけづくりに貢献してくれた。 真面目に職務に取り組んでおり、おおむね満足している。

インターンシップ風景　②

オソサファ（飲料メーカー）との商談

JETRO主催日系食品サプライヤー商談会への出席

インターンシップ報告書

（KB1026）

派遣国	タイ王国	派遣都市	バンコク
受入機関	National Institute of Development Administration, The Graduate School of Language and Communication		
受入機関概要 （事業内容等）	タイ国立の高等教育機関（研究機関）		
派遣期間	2014年12月3日　～　2015年2月28日		
所属先	関西学院大学		
所属部署	国際学部	性別	男性

インターンシップ内容（概略）	受入機関の日本文化コミュニケーション学科におけるカリキュラム作成支援、社会貢献活動プロジェクトの管理（高校生への日本語教育、日本文化紹介活動）

１．自身の目標と達成状況	
目標	1.　人材育成戦略策定に関する知見を広げること 2.　異文化の中で働くスキルを身につけること
達成状況	1.　NIDAの日本文化コミュニケーション研究科の。それに加え、地元高校生に対して日本への理解を促進する教育プロジェクトの計画に携わることができた経験を通してさらなる知見を深めることができた。 2.　異文化で働く上で最も大切な姿勢を実体験として理解することができたという点で、達成することができた。

２．　インターンシップで直面した課題・困難、その原因とどのように対処したか	
課題	タイ人とのコミュニケ―ションをどのように行うかが最も大きな課題であった。活動を進めていく中の、あらゆる場面でタイ人と日本人の考え方の違いを感じた。日本とタイの価値観を違いをどのように受け止めて、グループとして前に進んでいくかということが大きなチャレンジであった。
対処方法	現地の人々の考えや意見を最大限に尊重する姿勢を徹底するように心掛けた。自分の意見を仲間に押し付けず、タイの人々の価値観を前提として物事を決めていくことを大切にしていた。決定したことに対して、日本人である私自身が何をすることができるかという思考で働く姿勢を保つように心掛けていた。

インターンシップ風景　①

日本文化紹介プロジェクト

日本語専攻の高校生への指導

３．インターンシップを通じて向上した/しなかった国際的な事業展開を担う際に必要となる能力、スキル、知識およびその理由	
能力 スキル 知識	異文化の中で働き、成果を上げていくために必要な視点を肌で感じることができた。タイの人々と共に働くことを通して、日本では決して意識することができない視点を得ることができた。すなわち、いかに現地の人々の価値観に自分を近づけていくことで、仲間として受け入れられ、チームとしてプロジェクトを進めていくことが大切かということを学ぶことができた。
理由	プロジェクトを進めていく際、自分一人の力では何もできないということを痛感し、常に他者の協力が必要である状況にあった。タイの人々に囲まれた環境で、協力してもらえる関係を築くためには、一緒に協力して働いてみたいと思ってもらうことが大切であると感じた。そのためには現地の人々が大切にしている考え方を最大限に尊重する心構えが必要であった。

４．今回の経験、成果を今後の自身の業務、所属先の海外展開促進に具体的にどう活かせるか（社会人所属あり）、または今後の就職、キャリア開発に具体的にどう活かせるか（学生・社会人所属なし）

今回のインターンシップを通して、自分の関心がどこに広がっているかということを知ることができた。たった三カ月間という短い期間の中で、業務として大きな成果を上げることは出来なかったが、自分を知る貴重な経験となった。

NIDAの日本文化コミュニケーション研究科において、どのようにすれば学生により良い学びの機会を提供することができるか、タイにおける日本語教育の潮流や日系企業の動向をカリキュラムにどのように取り込むことができるかということを常に考えながら学生育成計画の作成に向けて働くことができた。

またプロジェクト活動を通して、タイの高校と連携して、いかに学生にとって意義のある教育計画を作っていくかということに携わる環境に身を置くことができたことが、自分の関心に気付く転換点となった。

これらの経験から、人材育成の政策形成や計画策定における分野で、キャリアを形成していきたいと思ようになり、キャリアの方向性に答えを見つけることができた貴重な経験となった。

５．　受入機関のコメント

自分の足で動いて情報を収集し、周りの関係者（教員、事務スタッフ、学生）の生の声を聞きながら、インターンシップの活動に取り組んでいた。インターンが希望する活動分野と実際の業務のギャップ、タイ人と日本人の考え方の違いなどで戸惑いを感じることもあったようだが、それを冷静に受け止め、異文化に適応することができていた。

学生の社会貢献活動については、試行段階を経て、より本格的な実施に向けて動き始めたところであり、今後はインターンのいないところで活動を進めていくことになるが、インターン期間終了後も学生がスムーズに活動できるような体制の整備に努めていた。インターン期間は3ヶ月と短かったが、限られた時間の中で将来的なことも見据えつつ十分な活動ができていたと考える。

インターンシップ風景　②

Bangkapi 高校への訪問

Bodindecha 高校への訪問

インターンシップ報告書

（KB1055）

派遣国	タイ王国	派遣都市	サムットプラカーン
受入機関	Thai Rokuha Co., Ltd.		
受入機関概要（事業内容等）	自動車及び自動二輪車向けパーツの製造。電子部品の機械加工。オーバーホール。		
派遣期間	2014年10月3日 ～ 2015年3月1日		
所属先	青山学院大学		
所属部署	国際政治経済学部	性別	女性

インターンシップ内容（概略）	1. 購買部での部品・資材管理。2. 在庫管理システムの改善サポート。3. 日本語と英語での通訳翻訳（来客時や電話での通訳、取扱説明書やパンフレット、会社概要の翻訳など）

1．自身の目標と達成状況	
目標	タイの自動車産業について知ると共に、日系企業が海外進出する際の問題点を考察すること。 海外での業務経験を通じて、自分自身が将来的に海外で活躍することができる人材となるために必要な力に気付き、身につけること。
達成状況	自動車産業については、セミナーや資料で現状を学ぶ程度しかできなかったが、この10年で、いかに世界的にタイへの投資が増加し、その中でも自動車産業が高成長しているのかを知ることができた。また、日系企業での業務経験を通じ、社内における数々の問題を目の当たりにすることで、日系企業の海外進出における問題点や海外に駐在する日本人のあるべき姿について自分なりの答えを出すことができた。

2．　インターンシップで直面した課題・困難、その原因とどのように対処したか	
課題	タイ語しかほとんど通じない環境の中で、当初は従業員と全くコミュニケーションをすることができず、何の仕事にも貢献することができなかった。
対処方法	当たり前のことではあるが、いつ仕事を任されても対応できるよう、どれだけ会社にいる意味合いを見出せなくとも決して休むことはなかった。指導者に仕事をしたいという意思表示を行い、雑用であっても与えられた仕事を1つ1つこなしていった。また、空き時間や家でタイ語の学習を積極的に行い、会話集1冊と単語帳の暗記、文字の学習も行うことで、次第に指導者とコミュニケーションを取ることができるようになり、貢献することができる範囲を広げることができた。

インターンシップ風景　①

英語訳をして作成したパンフレット

オフィスでの様子

３．インターンシップを通じて向上した/しなかった国際的な事業展開を担う際に必要となる能力、スキル、知識およびその理由	
能力 スキル 知識	（向上したもの） タイ語、コミュニケーション力、行動力、ストレス耐性 （向上しなかったもの） 英語
理由	従業員とのコミュニケーションを通じて、タイ語やコミュニケーション力は向上した。また、言葉の通じない環境であっても、粘り強く常に自分にできることを考える癖がつき、それを実行に移すことで、行動力やストレス耐性を高めることにもつながったように思う。業務で英語を使用する機会はあったが、頻度は少なく、渡泰前の自分自身の英語力を高められるものではなかったため、英語力は現状維持のまま、向上することはなかった。

４．今回の経験、成果を今後の自身の業務、所属先の海外展開促進に具体的にどう活かせるか（社会人所属あり）、または今後の就職、キャリア開発に具体的にどう活かせるか（学生・社会人所属なし）
日系企業による海外進出増加に伴い、ビジネスにおいて海外との繋がりは必要不可欠なものとなった。そのため、たとえ日本であっても、「グローバル」を意識せずにはいられない環境でこれから働くことになるということを確信している。世界中に同じ国は存在しない中で、我々は自国にとっての「普通」が他国では「普通ではない」と知ったとき、自国と比較をして他国をネガティブに捉えてしまいがちである。しかし、自国の「普通」も他国では「普通ではない」のである。異なる国が共にビジネスを行うためには、この違いを理解し、歩み寄る姿勢が大切だ。今回のインターンシップを通じて、日本とタイの違いを数多く発見したが、それらをポジティブに捉えることができるようになった。そして、こちらが歩み寄ると、相手も歩み寄る姿勢を見せ、信頼関係が生まれることも知った。このようなことを積み重ねて、国を越えたビジネスが成立しているのだと実感した。4月から社会人となるが、今回学んだことを常に意識しながら仕事の経験を積むことで、グローバル人材として、今後の自分自身の可能性を広げていくことができると思う。

５．　受入機関のコメント
インターンシップ期間終了にあたり、インターンには短期間ではあったが、弊社の業務に多大なる貢献をしてくれたこと対し、心より感謝申し上げたいと思う。 当初就業経験が無いことや、まして海外であり、職場に馴染めるか心配していたが、着任と同時にタイ人スタッフとも積極的にコミュニケーションを取り率先して業務にあたり、具体的には、英語圏よりの顧客との通訳や、日本語マニュアルの翻訳、機械の操作パネルの英語化など、英語力を発揮してくれた。その他社内の改善活動にも積極的に取り組んだ。 関係各位には大変感謝している。

インターンシップ風景　②

資材管理部から指示を受けている様子

管理していた部品を収納していた棚

インターンシップ報告書

（KB1151）

派遣国	タイ王国	派遣都市	サムットプラカーン
受入機関	Thai Rokuha Co., Ltd.		
受入機関概要 （事業内容等）	自動車及び自動二輪車向けパーツの製造。電子部品の機械加工。オーバーホール。		
派遣期間	2014年9月24日 ～ 2015年2月26日		
所属先	NTN（株）		
所属部署	管理部	性別	男性

インターンシップ内容（概略）	・在タイ日系メーカーで調達担当者として働きつつ、新規事業の原価計算を担当。 ・タイ国内全体のビジネス環境全般への理解を深める

1．自身の目標と達成状況	
目標	①オーバーホール部門において、調達業務を担当する ②原価管理業務を担当する ③金属加工と生産設備についての知識向上 ④タイ語を日常会話レベルまで向上
達成状況	①国内調達の補助、国外調達の担当として業務に従事 ②新規部門であるオーバーホール部門での原価計算の立ち上げを担当 ③生産・設備関連にはほとんど触れる機会が無かったが、機械部品の知識向上 ④タイ語は日常会話レベルに向上した

2． インターンシップで直面した課題・困難、その原因とどのように対処したか	
課題	社内ではほとんどタイ語しか通じず、必然的に業務もタイ語で行う必要があった点。
対処方法	日々のタイ語の勉強を継続する。また、社内のタイ人とのコミュニケーションの中で上達した。 購買・原価計算業務は共に日本での経験があったため、語学力不足はある程度知識と経験で補うことができた。

インターンシップ風景 ①

日常業務

職場全景

３．インターンシップを通じて向上した/しなかった国際的な事業展開を担う際に必要となる能力、スキル、知識およびその理由	
能力 スキル 知識	向上した能力：タイ語・異文化コミュニケーション能力・個別原価計算の知識 向上しなかった能力：部品加工・加工設備への知識
理由	向上した理由：英語が通じにくく、タイ語主体の環境であり、必要に駆られて上達した。 所属企業とは全く異なる原価計算方法に対応するため、就業時間外も利用し、自ら知識を習得した。 向上しなかった理由：部品加工部門の仕事に関わる機会が得られなかったため。

４．今回の経験、成果を今後の自身の業務、所属先の海外展開促進に具体的にどう活かせるか（社会人所属あり）、または今後の就職、キャリア開発に具体的にどう活かせるか（学生・社会人所属なし）
オーバーホール部門にて原価計算の仕組みを一から考えた経験は、今後所属企業で原価計算に携わるうえでプラスとなると考える。 国外・異業種での業務ではあったが、これまでの所属企業での経験が予想以上に役立ったことにより、海外で勤務することに自信を持てた。 タイ語・日本語・英語・身振り・経験を総動員して、なんとかコミュニケーションをとる経験を通じて、異文化コミュニケーション能力が向上した。この力をもって所属企業の海外展開の一助となりたい。

５．　受入機関のコメント
インターンは積極的にタイ人従業員達の中に溶け込む努力をし、業務に従事していた。 また、購買業務をこなしつつ、自らの専門知識・経験に加え、新たな知識を習得することで、オーバーホール部門の原価計算業務にあたってくれたことを感謝している。

インターンシップ風景　②

オーバーホール作業現場

部材検品

インターンシップ報告書

（KB1047）

派遣国	タイ王国	派遣都市	バンコク
受入機関	Saha Pathanapibul Pcl.		
受入機関概要（事業内容等）	サハグループ中核企業の一つ。食品・飲料、ベビー用品、家庭用品を取引し、国内一の物流網を持つ総合商社。一般消費財大手としてこれまでに日本企業80社以上との合弁を進めている。		
派遣期間	2014年10月8日　～　2015年2月28日		
所属先	宇都宮大学		
所属部署	国際学部	性別	女性

インターンシップ内容（概略）	同社のInternational Business(国際事業部)に所属 日本を含めた東南アジア、他海外市場での新規顧客開拓 実務を通して現地の商習慣、市場、流通を学ぶ

1．自身の目標と達成状況	
目標	1. 現地の商習慣や市場を理解する。 2. 日系と提携する企業がタイ社会に与える影響を調査する。 3. 現地スタッフと積極的にコミュニケーションをとる。
達成状況	1. 業務を通して、物流や商習慣を理解できた。国際事業部でインターンすることでタイだけではなく、隣接する国との交渉からもその国の商習慣を学べた。 2. 調査といえるような調査は実施できなかったが、日常のスタッフとの会話や業務、新聞や広告、ニュースから知ることができた。日本とタイの市場の違いをみることができた。 3. 意識して現地語と英語の語彙を増やそうと努めた。計画していた単語数以上を覚えた。

2．　インターンシップで直面した課題・困難、その原因とどのように対処したか	
課題	1.専門用語や知識・経験不足により顧客やスタッフとの理解に差ができ、優先順位の付け方など業務に支障が出た。 2.プログラムの途中で営業タスクが与えられたこと。
対処方法	1. 輸入や輸出に関する用語や知識について不十分だったため、業務を行う上でスタッフとの理解の相違があった。現地語で理解できない内容は英語に切り替えて説明をしてもらうようお願いした。またわからないことは、インターネットで調べたり、その仕事を担当しているスタッフそれぞれに質問して学習した。後半に部門で開かれた勉強会に参加した。 2. スタッフの協力の下、これまで取引がなかった国の卸企業と契約することができた。

インターンシップ風景　①

新年会の様子

取扱商品の一部

３．インターンシップを通じて向上した/しなかった国際的な事業展開を担う際に必要となる能力、スキル、知識およびその理由	
能力 スキル 知識	1. 商社・輸出入の専門知識 2. 課題を発見する力 3. 言語理解
理由	1. 実際の業務を通して商社に必要な専門知識や現地のビジネスマナーを学習出来た。 2. 自分にできる受入機関にとって有益なことは何かを常に考え、行動していた。その経験から、課題を発見し改善の提案をする力が伸びたと思う。 3. 部門会議では現地語を使い、自身もそれにならって現地語でのコミュニケーションを積極的に行った。簡単な業務の受け答えは現地語で行っていた。それに伴い、英語ならびに現地語のビジネス用語の語彙を増やすことが出来た。

４．今回の経験、成果を今後の自身の業務、所属先の海外展開促進に具体的にどう活かせるか（社会人所属あり）、または今後の就職、キャリア開発に具体的にどう活かせるか（学生・社会人所属なし）
今回の滞在を通して、タイ社会ならびに現地企業に潜在する発展の可能性やビジネスの可能性を様々な面から気づくことができた。これは今後、入社する企業が海外ビジネスを展開していく上で、これらの気づきを元に新しいビジネスプランの提案やプランを推し進め実行する力を発揮することができると思う。また、タイでビジネスを展開する際には現地で創出した人脈を有効に使えると考えている。現地企業で働くことができたからこそ、現地の企業の内的な問題に多く気付くことができ、これまで考えていなかった企業の業務プロセス改善の必要性というものを認識した。これらの気づきを通して春から所属する企業で活かせることを期待している。 この経験を今後のキャリアに活かして日本とタイに友好なビジネス関係の構築に注力したい。

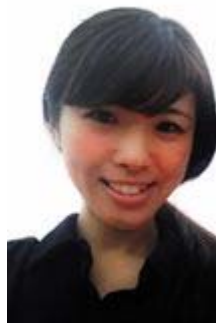
５．　受入機関のコメント
インターンは実際のビジネスをみることによって利益を得ることが出来た。インターンは業務の中でビジネススキルを向上させ、職場の環境にも順応していた。 今回の経験が将来、彼女の成功につながると確信している。

インターンシップ風景　②

プレゼン用のサンプル作成の様子

海外での展示会用にサンプルをパッキングした様子

インターンシップ報告書

（KB1012）

派遣国	タイ王国	派遣都市	バンコク
受入機関	Seth Intertrade Co., Ltd.		
受入機関概要 （事業内容等）	ホテル・スパアメニティーの製造・販売		
派遣期間	2014年10月1日　～　2015年2月28日		
所属先	早稲田大学		
所属部署	商学部	性別	女性

インターンシップ内容（概略）	PR・キャンペーンのローンチ 日本市場アプローチのオペレーション ウェブサイト・ソーシャルメディアを利用したマーケティング・Google Appsを利用した業務改善

１．自身の目標と達成状況	
目標	1)日本での販売経路・顧客を開拓する。 2)オンライン上のコミュニティのトラフィックを増加させる。 3)存在する課題の解決策を提示・実行する。 4)日本とタイのビジネスやライフスタイルに対する考え方や知識をプレゼンテーションを通して共有、交換する。
達成状況	1)ゼロベースでの潜在顧客へのアプローチは、リソース不足等によりかなり厳しいものがあった。 その分、既に取引のある顧客や、展示会・日本でのイベントへ向けた日本企業とオペレーション業務で多くの貢献を行った。 2)既存のコミュニティの改善、また新たなオンラインコミュニティーのローンチに注力した。Email マーケティングにもう少し力を入れればよかった。既存のWebsiteのトラフィックは増加した。 3)横断的キャンペーンを行っていなかったようなので、ステークホルダーを巻き込んだキャンペーンを行った。また、ITを業務にうまく活せていなかったため、その改善方法を提示した結果、業務の効率化につながったようである。 4)タイのビジネスやライフスタイルに関しては、5か月間のインターン生活で多くを学ぶことが出来た。日本のビジネスやライフスタイルに関しては、日本との取引を社員と共に経験する中で、また、定期的に日本のビジネスマナー・日本語のレッスンを行った際に全従業員と共有できた。

２．　インターンシップで直面した課題・困難、その原因とどのように対処したか	
課題	インターン先スタッフに何か依頼をしても、中々動いてくれない・時間がかかる、ということがあった。
対処方法	①積極的にコミュニケーションをとり、お互いの理解を深め合った。 ②依頼する相手が必要としている事を積極的にヘルプし、頼まれたことは確実に実行するように心がけた。 ③文化の違いであると考え、一定期間は待った。

インターンシップ風景　①

展示会

日本での展示会に向けたミーティング

３．インターンシップを通じて向上した/しなかった国際的な事業展開を担う際に必要となる能力、スキル、知識およびその理由	
能力 スキル 知識	1) 不確実な事象に対する柔軟性 2) 文化・思考の違う人々に対するコミュニケーション能力・説得力 3) 貿易に関する基本的知識
理由	1)全く新しい環境で先の見通しがつきにくい中、予定通りに事が進むことも進まないこともあったが、それぞれの結果に対して出来るだけ柔軟に対応しようと努力したため。 2)言語・文化的な違いがある環境で、新たなプロジェクトの提案、実行を行ったり、協力を得る必要があったので、一つ一つのコミュニケーションに対して様々な思考・努力が必要とされたので。 3)これまではほぼ皆無であったが、日本企業との取引のオペレーションを行ったことにより多少の知識を得たため。

４．今回の経験、成果を今後の自身の業務、所属先の海外展開促進に具体的にどう活かせるか（社会人所属あり）、または今後の就職、キャリア開発に具体的にどう活かせるか（学生・社会人所属なし）
全体的に、自らのアイデア・考え方を文化の異なる全く新しい環境に提供することが多かった五ヶ月であり、説得力・コミュニケーション能力を必要とする経験を多く経た。この経験は、これから多様な人材とのコミュニケーションが必要なグローバル企業で働く自分にとって必要であったので、この経験から得た考え方自体を活用して行けると思う。 また、Seth Intertradeのスタッフ・関係者を含め、このインターンシップ期間で素敵な人々に出会えたこと自体が大きな収穫であり、今後のこの会社の成長を見守っていくと同時に、この人脈を守っていきたいと思う。

５．　受入機関のコメント
総括すると、インターンは学習能力と創造性に大きなポテンシャルを有していた。関係者と大変良好な人間関係を築くとともに、グローバル化するビジネスの世界で大変重要な要素である文化、ライフスタイルといった事柄を熱心に学んだ。.

インターンシップ風景　②

キャンペーンでコラボレートしたレストランでのインタビュー

従業員へのプレゼンテーション

新キャンペーンの広告

インターンシップ報告書

（KB2041）

派遣国	タイ王国	派遣都市	バンコク
受入機関	Veerasiam Hardware Co., Ltd.		
受入機関概要（事業内容等）	工具を世界各国のメーカーより仕入れ、企業への販売および店舗にて個人への販売を行う。		
派遣期間	2014年12月1日 ～ 2015年2月28日		
所属先	（株）日放電子		
所属部署	第二開発部	性別	男性

インターンシップ内容（概略）	1.店舗での接客業務 2.日本語情報の翻訳業務 3.日系企業向けの会社案内の作成 4.オンラインショッピングサイトの商品カテゴリー案の作成

1．自身の目標と達成状況	
目標	1.タイの価値観や商習慣等を理解するとともに接客業務を通して顧客から要望を引き出すスキルを身につける。 2.今後、自社がタイ企業とビジネスを行う際の人的ネットワークを形成する。
達成状況	1.タイ人と一緒に業務を行うことでタイ人の価値観等を理解することができた。また、外国人への接客業務を通して、英語にて要望を引き出すスキルを向上させることができた。 2.受入機関との人的ネットワークは形成できたものの、思っていたよりも日系企業と接する機会がなく、他の企業との人的ネットワークは形成することができなかった。

2． インターンシップで直面した課題・困難、その原因とどのように対処したか	
課題	1.業務を行う上で必須となる取扱い商品（工具）に対する知識が不足していた。 2.私自身の語学力に問題があり、コミュニケーションがうまく取れないことがあった。 3.担当者が忙しく、業務に関する打ち合わせの時間が取れないことがあった。
対処方法	1.わからないことは積極的に質問し、空き時間にもメーカーサイト、動画や本などを見て、情報収集に努めた。得た情報は同僚への情報共有および接客業務に活かした。 2.重要なこと（タスク等）はメールで送ってもらい、確認を行った。 3.基本的にメールでやり取りを行い、直接的な打ち合わせ時間が極力、短くなるようにした。

インターンシップ風景 ①

陳列作業の様子（店舗）

値段付けの様子（店舗）

３．インターンシップを通じて向上した/しなかった国際的な事業展開を担う際に必要となる能力、スキル、知識およびその理由	
能力 スキル 知識	向上した点：コミュニケーション能力 向上しなかった点：タイ語
理由	向上した点：業務において英語を使用する機会が多く、拙い英語ながらもボディランゲージ等を駆使し、コミュニケーションを図ることができたため。しかし単語や短い文章でのやり取りが多く、語学力の大きな向上にはつながっていない。 向上しなかった点：業務で使用できるほどのタイ語の能力がないことに加え、英語を話すことができる方との仕事が多かったため。

４．今回の経験、成果を今後の自身の業務、所属先の海外展開促進に具体的にどう活かせるか（社会人所属あり）、または今後の就職、キャリア開発に具体的にどう活かせるか（学生・社会人所属なし）

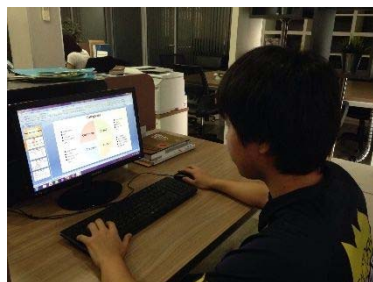
3か月ではあるがタイでの業務を通して、実際にタイ人と働かなければ理解することが難しい価値観やライフスタイル等、日本との相違点を実感することができた。今後タイだけでなく海外の企業とビジネスを行う上で必要となる「相手国の文化を理解し、尊重すること」は、どの国においても重要なことであり今回の経験を活かすことができる。

所属企業では海外での業務経験のあるエンジニアが少ないため、海外の企業とビジネスを行う際には率先して行動し、社内で重要な人材になることを目指すとともにレポート等で同僚にも私の経験をフィードバックすることで、所属企業全体の海外に対する意識を向上させることができれば、今回の経験は私自身の成長だけでなく所属先に対しても大きなバリューを生み出すことができると思う。

語学力は大きく向上することはなかったが、外国語を使用することに対して物怖じしなくなった。

５．　受入機関のコメント

インターンはプロダクトマーケティング部で働いた。私たちは活気と自信を持って成長するインターンの姿を見てきた。インターンはすべての同僚に対してとても友好的に接し、とても速いスピードで新しいことを覚えていった。私たちは彼が工具に関する仕事の経験がないことを知っていたが、インターンは一生懸命すべての事柄を理解しようとした。また、インターンは工具のオンラインショッピングサイトの作成を依頼した企業をサポートするキーパーソンであった。
そのほかに、インターンは彼を顧客データベースの作成、日系企業向けの会社案内の作成および送付、ファクトリーギアという店舗での接客業務などのセールス＆マーケティングの仕事にアサインしたインターンは非常にやる気があり、成功させるために自分自身で行動した。インターンは熱意を持ち、笑みを浮かべながら素早くかつ効率的にタスクをこなした。インターンの次のステップでの活躍を期待している。

インターンシップ風景　②

通常業務の様子(オフィス)

ミーティングの様子(オフィス)

インターンシップ報告書

（TA1002）

派遣国	タイ王国	派遣都市	バンコク
受入機関	KISCO (T) Ltd.		
受入機関概要 （事業内容等）	化学系の商社KISCO株式会社（大阪市中央区）の海外現地法人。タイはシリコン樹脂やはんだを主に取り扱う。		
派遣期間	2014年10月1日　～　2015年3月1日		
所属先	カバヤ食品（株）		
所属部署	海外プロジェクト室	性別	男性

インターンシップ内容（概略）	消費者ニーズの把握、現地競合商品の調査・分析、流通業・物流環境の確認、原料事情・調達性の確認など、将来の海外事業展開に必要不可欠な情報の収集、及びパートナー候補企業の調査。

1．自身の目標と達成状況	
目標	・現地で販売されている商品の分析を行い、消費者ニーズを把握する。 ・将来の合弁企業設立に向け、現地の優良パートナー候補企業の調査を行う。 ・インターンシップ終了後の進出形態について、低コスト・低リスクな形態を検討する。
達成状況	・現在、及び将来に市場性のあるカテゴリーを選定し、進出の優先順位を設定した。 ・現地のパートナー候補企業と接触し、保有資産や企業性の確認を実施した。 ・低コスト・低リスクな進出形態について、セミナーへ参加、法律事務所や会計監査会社などからヒアリングを実施し、進出形態の具体案をまとめると共に必要投資額の試算を行った。

2．　インターンシップで直面した課題・困難、その原因とどのように対処したか	
課題	タイ人の食に対する嗜好の把握に苦慮した。
対処方法	市場にある菓子をひと通り試食評価、その他にもアイスや乳製品、屋台で販売されているフルーツや菓子など幅広い嗜好品を対象に試食評価して食の嗜好の把握に努めた。受入機関の現地スタッフにも意見収集を実施し、裏付けをとるなどした。 但し最終品質決定の際は、日本人の嗜好を現地に押し付けるだけはなく現地のパートナー候補企業と協議する必要は感じる。

インターンシップ風景　①

受入機関のオフィスにて

現地商品の試食評価（滞在先ホテルにて）

３．インターンシップを通じて向上した/しなかった国際的な事業展開を担う際に必要となる能力、スキル、知識およびその理由	
能力 スキル 知識	<向上した能力>異国の文化を理解・尊重する能力。ナショナルアイデンティティ。 <向上しなかった能力>語学力（タイ語）
理由	<向上した能力> 食の嗜好、生活習慣、商慣習など様々な差異があることを理解・尊重することが、一般消費者が顧客である菓子という嗜好品において重要であるということを改めて実感した。同時に日本のメーカーとしてその国に人々に「どんなメリットを提供できるのか」ということを考える好機となった。 <向上しなかった能力> 受入企業の公用語が英語であり、タイ語を使う機会が少なかった。

４．今回の経験、成果を今後の自身の業務、所属先の海外展開促進に具体的にどう活かせるか（社会人所属あり）、または今後の就職、キャリア開発に具体的にどう活かせるか（学生・社会人所属なし）
今回の長期滞在・就労を通じ、旅行や出張などの短期滞在では感じることのできない「日常のタイ」を肌で感じることができた。私が現地で入手した情報を所属企業と適宜共有することで、出張ベースでは不可能なスピード感と精度で「海外進出のために必要な情報収集」や「参入すべきカテゴリーの絞込み」等の目的を達成すると同時に克服すべき課題も明確となった。 インターンシップ期間中に克服できなかった課題について、今回得た経験や知識、構築した人脈を活用して克服に向け継続して取り組み、所属企業の海外事業展開を大いに進展させ、成功に導いていきたい。

５．　受入機関のコメント
インターンが所属するカバヤ食品（株）ではタイ進出を検討しており、今回のインターンシップのミッションも①タイ進出の形態検討　②タイでの協働企業の調査、関係作り ③現地マーケッティング、とインターン期間が始まる前の段階で決まっていた。そのため、着任当初から上記ミッションに向けスムーズにスタートを切り、受入側としてはそのサポート、アドバイスなど適宜行った。結果として期間中上記ミッションについては概ね達成され、同社のタイ進出検討においては十分な情報提供ができた。 インターン個人としては当初は海外生活が不慣れだったものの、持ち前の行動力と積極性を押し出し、当地での仕事、言語、生活の基盤を自身で確立した。今後、独自で海外での活動をされる際の十分な練習になったことと確信する。 最後に、当プログラムの成否は受入側の支援よりも事前の本人の目的意識と自身の積極性が問われるものと思われる。今後、インターンシップを希望される方々にもそのことが周知されることを願います。

インターンシップ風景　②

現地企業との商談風景

現地企業の物流センター視察

インターンシップ報告書

（TA1008）

派遣国	タイ王国	派遣都市	バンコク
受入機関	EEC Engineering Network Co., Ltd.		
受入機関概要 （事業内容等）	建築設備エンジニアリングに関わる設計・監理・コンサルティング　1976年設立、従業員数約300人		
派遣期間	2014年11月5日　～　2015年2月14日		
所属先	（株）森村設計		
所属部署	環境部	性別	男性

インターンシップ内容（概略）	タイにおける設備設計業務 タイにおいてコンサルティング業務を行うための現地ネットワークの構築

1．自身の目標と達成状況	
目標	①オンザジョブにより、設計業務に携わることでタイにおける設計業務を把握する。 ②タイでコンサルティング業務を行うことを前提とした、ネットワークを構築する。
達成状況	①某大規模施設の基本設計に携わることで、タイにおける設備設計の基本的な手法を把握することができた。また、実施設計に関しては図面等を確認するしかできなかったため、十分に把握することはできなかった。 ②タイに進出している日系企業を受入機関に紹介し、その企業が持つ技術を受入機関にプレゼンをしてもらうことができた。今後、受入機関、紹介した企業、所属先企業でお互いに協力し合うことが可能になったため、ネットワーク構築の第一歩は踏み出せた。

2．　インターンシップで直面した課題・困難、その原因とどのように対処したか	
課題	①日本とタイの設計に用いる基準の相違点 ②現地社員とのコミュニケーション
対処方法	①日本とタイでは設計に用いる基準が異なる部分があったため、その基準がどのような根拠によるものかを確認することで、日本との設備設計業務の違いに対応した。 ②設計手法を伝える際は、視覚的に分かるように図示することを心掛けた。

インターンシップ風景　①

建設現場の視察

作業状況の確認

３．インターンシップを通じて向上した/しなかった国際的な事業展開を担う際に必要となる能力、スキル、知識およびその理由	
能力 スキル 知識	向上した能力：英語力及びコミュニケーション能力 向上しなかった能力：タイ語
理由	現地社員とのコミュニケーション及びプレゼン資料は英語であり、日常的に英語を使用していたため。 タイ語は現地社員とのコミュニケーションで使用する機会がなく、どうしても必要な際は現地社員に英語で訳してもらっていたため。

４．今回の経験、成果を今後の自身の業務、所属先の海外展開促進に具体的にどう活かせるか（社会人所属あり）、または今後の就職、キャリア開発に具体的にどう活かせるか（学生・社会人所属なし）
今回の3ヶ月のインターンの経験により、英語でコミュニケーションが不可欠であり、自分の英語力がまだまだ足りないということが認識された。今後、海外での業務を行うためには英語力を高める必要があることを実感した。 現地社員や取引先と信頼できる関係を築けるように、現地の文化や生活習慣を理解することが重要であることが確認できた。 設計業務に携わることで、日本とタイにおける設備設計の相違点を把握することができた。 日本とタイにおける設計手法の相違点を把握し社内で共有することが、所属企業の海外におけるコンサルティング業務促進に役立つと考える。

５．　受入機関のコメント
インターンはエンジニアとしての就業のほか、日本の文化的背景を我々に教えてくれたとともに、我々はそれに関する情報を交換することができた。インターンの明朗なキャラクターに刺激を受けた。インターンは、英語クラス、新年会、タイ料理食事会等、全ての機会に参加した。また、インターンはプレゼンテーション、及び、それに関するスキル等、日本のビジネス手法を事務所にて展開してくれた。

インターンシップ風景　②

社員研修後のパーティーの様子

社員研修でのミニダム建設風景

インターンシップ報告書

（TA1031）

派遣国	タイ王国	派遣都市	サムットプラカーン
受入機関	R.S. Cannery Co., Ltd.		
受入機関概要（事業内容等）	缶詰、レトルトパウチ食品の製造		
派遣期間	2014年9月3日　～　2015年3月1日		
所属先	(株)ホテイフーズコーポレーション		
所属部署	販売部	性別	男性

インターンシップ内容（概略）	現地でコミュニケーションの円滑化と強固なコネクションを獲得するために製造技術、品質管理、販売促進に関する基礎知識を習得する。また今後の新商品開発に関わる知識および情報を収集することにより更なる海外展開促進を図る。

1．自身の目標と達成状況	
目標	・製造工程の把握および工場管理確認表の更新。 ・製品検査での検査手法および合否判定基準の把握。 ・製品の物流工程の把握。 ・新商品を開発するうえでの手順および情報等をまとめる。
達成状況	・工場を視察することによって、製造工程を把握するとともに工場管理確認表を更新した。 ・毎週検査に立ち会うことによって、製品検査手法および合否の判定基準を把握した。 ・製品の物流工程、特に日本向けの流れについて学んだ。 ・日本の企業と新規契約が結ばれ、新商品の手順・流れを学んだ。

2．　インターンシップで直面した課題・困難、その原因とどのように対処したか	
課題	・現地語でのコミュニケーション。日本語・英語が通じる場合は特に問題はないが、現地語しか話せない現地スタッフも勿論いたため苦労した。会議なども参加したがタイ語であった。 ・ビザの申請が通らず一時帰国しなければならなくなり、計画に支障が生じた。
対処方法	・週末に現地語の家庭教師を雇い、現地語の上達を図った。 ・現地に戻り担当者と打ち合わせを行い、残り時間と学ぶべき事の優先順位などを見直した。

インターンシップ風景　①

製品検査の様子

打合せの様子

３．インターンシップを通じて向上した/しなかった国際的な事業展開を担う際に必要となる能力、スキル、知識およびその理由	
能力 スキル 知識	・製造工程、品質管理、物流等、総合的な知識を把握した。
理由	・海外でマネジメントを担う際、関連業務全般の調整役（クッション役）となる人材が必要になり、その業務を遂行するにあたって、この製造工程、品質管理、物流等の総合的な知識は不可欠となる事を知る。その不可欠となる知識をこのインターンシップを通じ、学ぶことができた。

４．今回の経験、成果を今後の自身の業務、所属先の海外展開促進に具体的にどう活かせるか（社会人所属あり）または今後の就職、キャリア開発に具体的にどう活かせるか（学生・社会人所属なし）
今回派遣された部署は、私の所属している部署とは全く異なる部署であったので、インターンシップを通して総合的な知識を学ぶことにより、今後様々な場面で活かせると考えている。生産技術がわからなければ、商品の企画、開発や販売などが難しく、特に基礎技術を学ぶ事に最初は徹底した。その結果、問題の発見、クレームの原因や対処法、新規パッカーの１次選定など業務全般の調整役としての知識も得ることができた。それ以外にも新商品の立ち上げに関わることができ、一通りの流れをまとめとし、把握することができた。日本に戻り弊社の品質基準と比較し、さらなる弊社の品質管理向上とともに、現地で得たコネクションで今後は幅広い海外展開促進に繋げたいと考えている。

５．　受入機関のコメント
初めてインターンに会った時、物静かな人と感じたが、時間が経つにつれ彼はいろいろな従業員とコミュニケーションをとるようになった。途中カタコトのタイ語を話すようになったのがよかったのかもしれない。インターンに聞いてみたところ週末にタイ語を勉強しているようだった。途中一時帰国しなければならなくなってしまったが、戻ってきてからも様々な場面でインターンは前向きに考え、取り組み、その様子から私たちも学べることがあった。半年という短い期間ではあったが、インターンが日本へ帰国後、この半年間学んだことを活かし、将来様々な場面で活躍すると期待している。

インターンシップ風景　②

バンディングを確認している様子

新年会で受入機関の社長様と

インターンシップ報告書

（TA2002）

派遣国	タイ王国	派遣都市	バンプリー
受入機関	AAPICO Plastics Public Company Limited		
受入機関概要 （事業内容等）	自動車部品製造 （自動2輪・4輪のプラスチック部品の製造）		
派遣期間	2014年12月2日　～　2015年2月28日		
所属先	(株)タカギセイコー		
所属部署	製品設計部	性別	男性

インターンシップ内容（概略）	・受入機関内の一連の工程 (営業活動、金型の製造・メンテナンス、製品の製造・梱包、製品の塗装.etc) ・一連の工程を把握した上で、工場内5Sなどの改善提案の作成

１．自身の目標と達成状況	
目標	・タイにおける、生産準備から出荷までのプロセスを学び、各工程を計画的かつ重点的に習得する。 ・タイ語でのコミュニケーション能力を身につける。 ・受入機関との人脈形成を行い、タイでの基礎基盤を構築する。
達成状況	・各部門のグループマネージャーと調整し、1週間ごとに各工程を回る様に計画を立てた。 その結果タイの工場における各工程を計画通り学ぶ事ができた。 ・簡単な日常会話や業務時における使用頻度の高いタイ語を身につける事ができた。 ・各工程を回れたおかげでたくさんの方々との面識を持つ事ができた。 その結果各部署との繋がりができ、今後のビジネスにおける人脈構成ができた。

２．　インターンシップで直面した課題・困難、その原因とどのように対処したか	
課題	・現場で作業される方たちは、タイ語しか話せずコミュニケーションに苦労した。 ・日本の工場と比較し、作業環境の改善提案を求めたが、なかなか理解をしてくれなかった。
対処方法	・簡単なタイ語とジェスチャーを用いて相手に伝わるように努めた。 それでも伝わらない時は英語のできる指導員に協力してもらい、コミュニケーションをとった。 ・自身の意見を押し付けるのではなく、日本の工場の写真を見てもらい、実際に現地の人の意見を聞き入れ、それを反映することに努めた。

インターンシップ風景　①

新製品の試作トライ

塗装品の梱包・搬送作業

３．インターンシップを通じて向上した/しなかった国際的な事業展開を担う際に必要となる能力、スキル、知識およびその理由	
能力 スキル 知識	・語学力の向上(タイ語・英語) ・タイの文化の理解向上
理由	・業務をする上でタイ語での会話は必須であり、日々積極的に作業員や指導員に聞きそして教わる事で、簡単な会話が可能となった。また英語に関してはマネージャークラスや指導員の人達に使用することが多く、若干ではあるが向上したと感じられた。 ・受入機関の担当者と会話を積極的に行い、お互いの文化の違い(生活、風習、イベント….etc)について理解を深める事ができた。

４．今回の経験、成果を今後の自身の業務、所属先の海外展開促進に具体的にどう活かせるか（社会人所属あり）、または今後の就職、キャリア開発に具体的にどう活かせるか（学生・社会人所属なし）
・3カ月という短い期間だったがインターシップを通して現地の人達とのコミュニケーションの取り方、そして文化の違いを十分に理解する事ができ、今回が初めての海外での生活で、最初は右も左も分からず不安だった自分が、今では不安を払拭することができ、海外での業務・生活において自信がついた。 ・外人の方と意思疎通する上で、現地語と英語を交えたり、ジェスチャーを交えることで、正確な会話することができ、今後海外で仕事をする上で活かせると感じた。 ・自身の業務において、以前まで海外のお客様との対応は仲介者を通して行っていたので、インターンで学んだ外人の方との対応力を生かし、すぐに出来るかわからないが今後は一対一での対応を行い、お客様との密接な関係を構築していきたい。

５．　受入機関のコメント
今回が初めての海外生活と言うことで、当初は3か月の研修期間を全うできるか不安もあったが、研修初日から積極的にローカルスタッフとコミュニケーションを取ろうとする姿勢が見られ、1か月が過ぎたあたりからは簡単なタイ語での会話も出来るようになり、海外生活に対する不安も払拭出来たのではないかと感じている。また、研修2か月目にはOJT時に気付いた不具合に対し改善提案として打ち出しを行い、その後行われた客先を巻き込んでの対策協議は貴重な経験になったと思う。短い期間であったが、今回のインターンシップを通して、海外勤務についてその一端でも理解してもらえたなら、受入機関としてお役に立てたのではないかと思う。

インターンシップ風景　②

金型メンテナンス(金型の分解作業)

品質チェック（製品の寸法確認）

インターンシップ報告書

（TA2007）

派遣国	タイ王国	派遣都市	バンコク
受入機関	Alberry Asia Co., Ltd.		
受入機関概要（事業内容等）	日系企業進出支援 市場調査から事業計画策定、人材採用、そして現地法人設立後の会計税務顧問をワンストップで提供		
派遣期間	2014年12月8日　～　2015年2月28日		
所属先	（株）大田鋳造所		
所属部署	総務部	性別	女性

インターンシップ内容（概略）	タイで起業、就業する上での基礎的知識・ノウハウをオンザジョブトレーニングで習得する。会社設立から開業までの一連の流れの理解やマーケティング、営業、製造について学ぶ。

１．自身の目標と達成状況	
目標	タイに工場を設立するための手続、手順や設立後のタイでの仕事の仕方を学び、ビジネスモデルを構築する。鋳造業の市場調査し、関連企業との人脈を広げる。実務経験を通じて日本とタイとの懸け橋となる人材になり、良い関係で仕事ができるよう能力向上を図る。
達成状況	工場設立に必要な一連の法的手続、及び、設立後の業務手順等について理解を深めることが出来た。また、ローカルや日系の工場見学をし、関連企業との人脈も広げることができた。様々な企業のコンサルに立合い、ビジネスモデル構築の良いヒントとなった。

２．　インターンシップで直面した課題・困難、その原因とどのように対処したか	
課題	書類作成や手続きに関しての説明は全てタイ語で行われる為、自分自身の知識不足や語学力のなさを痛感した。
対処方法	タイ人スタッフにお願いをし、確認を怠らないようにする。現在の状況等自分からひとつずつ確認することの大切さを学んだ。

インターンシップ風景　①

アユタヤにて社内忘年会

工場見学

３．インターンシップを通じて向上した/しなかった国際的な事業展開を担う際に必要となる能力、スキル、知識およびその理由	
能力 スキル 知識	マネジメントをする上で必要な営業、製造、マーケティング等様々な面からの知識やスキルを向上することができた。
理由	受入機関の増井社長は海外の製造業でのマネジメント経験があり、実体験に基づいた営業、製造、マーケティング等様々な面からの知識やスキルを教えて頂いた。また、コンサルの現場に同席させて頂いたことで、今後の方向性や注意点を学ぶことができた。今後、タイで経営をしていく上で、必ず活きてくることばかりで貴重な経験となった。

４．今回の経験、成果を今後の自身の業務、所属先の海外展開促進に具体的にどう活かせるか（社会人所属あり）、または今後の就職、キャリア開発に具体的にどう活かせるか（学生・社会人所属なし）
異文化の中で働くと、捉え方の違い等で行き違いになることが多いが、相手の文化を知り、相手の気持ちを考え、コミュニケーションを密にとることで、人と人との繋がりが生まれると肌で感じることができ、人と人との繋がりでビジネスは成り立っていることを実感することができた。 今後タイだけでなく他国でビジネス展開を考える上で、今回タイで得た人脈や経験を基にマネジメント力を発揮していきたいと思う。 また、受入機関とインターン終了後も繋がりを持てるようになり、大変心強く感謝している。

５．　受入機関のコメント
インターンシップの期間は、年末年始の休暇を含んで3ヶ月という短いものであった。期間中、工場設立に必要な一連の法的手続について学ぶ機会に多く接し、インターンは理解を深めた。また、会社設立には現地でのサポート体制やネットワークの重要性も理解できた。 インターンがこのインターンシップで学んだことは、必ず異文化の中で経営に当たるときに、役立つと信じる。当社にとっても若いスタッフへの良い刺激になった。また、私自身にとっても、「経営の原点」を考える良い契機となった。ご縁をいただき、こうした機会に恵まれたことに感謝する。

インターンシップ風景　②

工場建設前の地鎮祭

仕事風景

インターンシップ報告書

（TA2008）

派遣国	タイ王国	派遣都市	バンコク
受入機関	Thai Subconstracting Promotion Association		
受入機関概要（事業内容等）	タイの製造業の発展を目的に、海外での展示会・ビジネスマッチング・セミナーなどを開催するNPO		
派遣期間	2014年12月1日　～　2015年2月28日		
所属先	会宝産業(株)		
所属部署	国際業務部	性別	男性

インターンシップ内容（概略）	①日本企業・自治体とのやりとり②タイにおける自動車・農機リサイクルに関する調査 ②「自動車エンジン載せ替えによるCO2削減事業調査」に参加

1．自身の目標と達成状況	
目標	①今後現地でビジネスを行う上で求められる英語・タイ語能力の向上 ②タイにおける自動車リサイクル業界の概況理解 ③必要人脈の構築
達成状況	①積極的にコミュニケーションを図り向上した。 ②概況を調査し、本社にレポートとして提出した。 ③タイ投資委員会のスタッフなど、自ら考えアプローチしたことで十分に達成した。

2．　インターンシップで直面した課題・困難、その原因とどのように対処したか	
課題	大きな困難には直面しなかった。
対処方法	

インターンシップ風景　①

協会長らと会合

グレーター名古屋の工場見学と意見交換会に同行

３．インターンシップを通じて向上した/しなかった国際的な事業展開を担う際に必要となる能力、スキル、知識およびその理由	
能力 スキル 知識	①異文化、環境に対する適応能力 ②批判的・多面的思考力 ③キャリアデザインの思考習慣
理由	①積極的に現地の文化・言語など学び、尊重することで、現地の人々と良好な関係を築いた。 ②自分の価値観・日本の常識を絶対的な是とせず、フラットな関係で業務を行ったことで、様々な視点から物事を見る習慣が身についた。 ③自分自身のやりたいこと、それに向けて必要なことについて継続的に考えることができるようになった。

４．今回の経験、成果を今後の自身の業務、所属先の海外展開促進に具体的にどう活かせるか（社会人所属あり）、または今後の就職、キャリア開発に具体的にどう活かせるか（学生・社会人所属なし）
・海外において周囲に日本人のいない、また日本語も通じない中でも、周囲の人々と適切なコミュニケーションをとり、良好な関係を気付けたことは今後の海外勤務において大きな自信となった。 ・また派遣前はタイ人について「勤勉でない」などステレオタイプ的なイメージを抱いていたが、実際に業務を共にして、まったく別の印象を持った。私の印象は「まじめ」「周囲を尊重する」「責任感の強い」人々であった。こういったギャップから、偏見や噂に惑わされず自分の目で見て考え、フラットな状態で判断することの重要性を再認識した。今後どの国で働くとしても重要な考え方であると感じている。 ・受入機関外の多くの方々（経営者等)に会い、話を聞くにつれ、市場を常に読むことの重要性を感じた。業種・部署にとらわれず、柔軟な発想を持ち業務にあたることを目指していきたい。

５．　受入機関のコメント
・インターンは初日から公私問わず、積極的に周囲のスタッフとコミュニケーションを図り、こちらの文化風習を理解しようと励んでいた。 ・性格もとてもおおらかでユーモアもあり、異なる人種・国籍の人々と信頼関係を築くことに非常に長けていると感じた。 ・職場のムードメーカー的存在であり、帰国することを寂しく思うが、また共にビジネスを行う同志となり、タイ日両国の産業発展における架け橋となることを期待している。

インターンシップ風景　②

タイ農機に関してのヒアリング

現地合弁会社を訪問

インターンシップ報告書

（TA2010）

派遣国	タイ王国	派遣都市	バンコク
受入機関	Seiko Advance (Thailand) Ltd.		
受入機関概要 （事業内容等）	スクリーン印刷用インクの製造・販売 従業員：104人		
派遣期間	2014年12月8日　～　2015年2月28日		
所属先	大阪鋼管（株）		
所属部署	大阪営業所	性別	男性

インターンシップ内容（概略）	・業務体験による、現地労働環境の把握。 ・営業マンとの客先同行訪問による、現地営業スタイルの理解。 ・輸出業務の実態理解。

1．自身の目標と達成状況	
目標	・現地の商習慣及び労働環境、文化を理解し、自社の営業展開に役立てる。 ・インターンシップを通して現地でのコミュニケーション能力の向上。 ・輸出展開を行っている会社の実態を理解し、その手法を学ぶ。
達成状況	・社長や日本人スタッフ、タイ人スタッフへのヒアリングを通して現地の状況や現地の人々の考え方、文化などはインターン前とは比べ物にならない程理解出来た。また、コミュニケーション力も簡単な意志の疎通が図れる様になった他、生活面でも困らない程度までは向上した。 ・輸出業務の理解については直接的な業務に関わる事は出来なかったが、ヒアリングやレクチャーを受ける事で、自社の業務に展開していきたい内容を知る事が出来た。

2．　インターンシップで直面した課題・困難、その原因とどのように対処したか	
課題	・業務の中心がタイ語の為、タイ語が分からない状況では出来る事が非常に限られた。 ・インターンシップ内容についての相互理解に食い違いがあったことと、行動の制約があり、活動内容についての決定が非常に遅くなった。
対処方法	・英語が分かるスタッフを捕まえたり、日本人スタッフに助けて頂きながら、タイ語と英語ミックスでコミュニケーションを取った。また、タイ人スタッフと昼食を共にしたり、本を使いながらでもタイ語を使う様に心掛けた。周りの方々のサポートがあった為、非常に心強かった。 ・具体的な実施内容については関係者と複数回相談をし、自分の考えを伝えた上で、スタッフのアドバイスのもと、細かいスケジュールまで自主的に作成する様にした。

インターンシップ風景　①

営業マンの顧客先訪問に同行①

営業マンの顧客先訪問に同行②

３．インターンシップを通じて向上した/しなかった国際的な事業展開を担う際に必要となる能力、スキル、知識およびその理由	
能力 スキル 知識	・向上した部分　　現地文化・習慣の理解、現地語、外国人と接する度胸 ・向上しなかった部分　ビジネス英語力、実務的な営業スキル
理由	・社内及び居住地域共に殆ど日本語が通じない環境だった為、基本的にはタイ語の使用機会が多くなり、結果タイ語でのコミュニケーション力と文字の理解力は上がった。 ・英語については、現地でのレッスンを受けるなどしたが、職場やビジネス環境で使う機会は殆ど無く、ビジネスとして使うレベルでの向上は出来なかった。

４．今回の経験、成果を今後の自身の業務、所属先の海外展開促進に具体的にどう活かせるか（社会人所属あり）、または今後の就職、キャリア開発に具体的にどう活かせるか（学生・社会人所属なし）
インターンとして3ヶ月間経験したことは、当社がこれから海外での営業展開を目指していく中で非常に有意義であったと感じている。 まず、海外でのインターン生活を通し、他国の文化や習慣、考え方、人々の仕事に対する姿勢を理解出来た事は今後ビジネスの場で他国の方々と付き合っていく上で役に立つだろう。 また、受入機関は古くから海外展開を進めている会社であり、海外に進出する日系企業を知るという面でも非常に勉強になった。業種は違うが、自社が将来海外展開をする事になった際には参考になる会社であると感じている。また、輸出ビジネスも行っている会社であり、今後自社独自での輸出拡大を目指す上で、他社のシステムや取り組みを知る事が出来たのは非常に勉強になった。この経験は是非自社での業務に展開させていきたい。

５．　受入機関のコメント
今までと異なる環境、所属先様とは異なる業種という中でのタイの文化の違い、習慣の違い、人種の違いを大いに感じ、経験を積むことはできたと考える。コミュニケーションにおいてはタイ人スタッフと積極的に交流をとるなど、前向きに行動していく姿勢に好感を覚えた。今後、所属先様での海外ビジネス展開に今回のインターンで得た知識、経験を生かし、更なるご活躍を期待している。

インターンシップ風景　②

オフィスにて

現場実習時(正門前にて)

ベトナム社会主義共和国

インターンシップ報告書

（KB1094）

派遣国	ベトナム社会主義共和国	派遣都市	ハノイ
受入機関	Institute of Energy (IE)		
受入機関概要（事業内容等）	ベトナム商工省に属する電力関連の調査研究機関。政府電力政策の立案サポート他、国内外の企業と提携し、ベトナム国内の電力調査を実施している。		
派遣期間	2014年9月16日 ～ 2015年1月17日		
所属先	(株)日立製作所　日立研究所		
所属部署	エネルギー・環境研究センタ 応用エネルギーシステム研究部	性別	男性

インターンシップ内容（概略）	電力事情の調査活動を実施し、特に風力発電システムに関わる制度調査及びIEで請け負う風力発電所の設置に関わる初期検討（FS）をトレース、風力発電所を見学することで、ベトナムにおける風力発電の実情を把握する。

1．自身の目標と達成状況	
目標	①電力業態の調査　②風力発電所の導入コストや想定売電収益等の初期検討（FS）トレース ③風力発電所見学　④風力発電所の投資家及び運用者へのヒアリング
達成状況	①IEより公知情報や関連公開省令を受領し状況把握　②IEで使用している風況解析と発電量予測プログラム（欧米のシェアウェア群）を用い、風力発電所の発電機配置とその発電量への影響評価手法を習得　③Bac Lieu省の洋上風力発電所及び変電設備を見学し、運用の実態を把握　④風力事業者に対するアンケートを作成し、書面にて17社へ送付（ただし、返信は得られず）

2．　インターンシップで直面した課題・困難、その原因とどのように対処したか	
課題	FSトレースのため、IEが作成するFS報告書の開示を求めたが、本FS資料はIE内部資料かつ技術関連資料であるため、受領するためには、開示許諾とベトナム国の輸出管理法令及び米国EAR（法令参照先を展開）に抵触しない旨について、文書やメールで回答を得ることが必要となった。
対処方法	法令への対応の必要性を口頭及びメールで説明したが、対応得られず。代案として過去のFS資料を参照しなくても、指導頂ける内容の提案を依頼した。担当者が欧州組織から学んだチュートリアル資料があったが、こちらも取扱が不明とのことで、FSトレースはプログラムの使用法の習得で修了とした。このため、ベトナム固有のコストに関わる情報などは得られなかった。

インターンシップ風景　①

Institute of Energy（3階にて執務）

居室にて（PCで資料調査・整理）

３．インターンシップを通じて向上した/しなかった国際的な事業展開を担う際に必要となる能力、スキル、知識およびその理由	
能力 スキル 知識	①向上した能力：ストレス耐性，現地適応力，人脈構築力 ②向上しなかった能力：語学（英語、ベトナム語）
理由	①(ストレス耐性)職場での日常的な会話・交流が無く、ランニングやテニス，ジムなどで発散した。（現地適応能力）文化の違いや言語の壁はあるが、生活に必要なことは一通り自活できたため。（人脈構成力）セミナー等で出会ったインフラ商社の方とアポをとり、会社訪問を実施した。 ②指導者とは隔週に数時間程度の打合せしか確保できず、かつ、英会話での意思疎通も難しいことがあり、筆談やメールを多用した。ベトナム語は数字が聞き取れれば、買物や食事をする上では十分であったため。

４．今回の経験、成果を今後の自身の業務、所属先の海外展開促進に具体的にどう活かせるか（社会人所属あり）、または今後の就職、キャリア開発に具体的にどう活かせるか（学生・社会人所属なし）
①派遣先での調査活動や現地で活動するインフラ商社のヒアリングで得たベトナムの電力ビジネスに関する情報は、現地展開の方針や現地向け機器の仕様を検討するための基礎になると考える。 ②日常生活での停電経験や交流した人々の気質，配電設備（乱雑な配線施工や柱上変圧器の設置等）や交通インフラなどの観察から、ベトナムの電力ビジネスやそれを取り巻く環境を理解できた。これらから、物理的リソース・人的リソース，輸送や据付、運用といった面でも、ベトナムの実情を考慮した視点で技術開発の方向性を検討・提案していくことができると考える。 ③派遣先やベトナムで活動するインフラ商社，課外活動（ハノイ日本人テニスクラブ）で築いた人脈は、今後のさらなる情報収集チャネルとして大いに期待できる。また、現地プロジェクトに関わる際には、活かすことができると考える。

５．　受入機関のコメント
インターンシップ事業を通じて、日本の若手人材の育成に貢献するだけでなく、日本とベトナムの企業組織がビジネス関係を構築することができる。IEでの就労期間中、インターンは、計画に掲げた全ての活動を完了した。インターンは、十分な知識と勤勉さを持ち、インターンシップ計画の目標と目的を達成した。2014年度のインターンシップ事業は終了したが、今後もインターンの所属企業及び日本国の組織全般と協業し続けることを期待している。

インターンシップ風景　②

Bac Lieu省洋上風力発電所
（GE製1.6MW x 10機）

同変電設備
（同省と近隣省へ各１回線で送電）

インターンシップ報告書

（KB1109）

派遣国	ベトナム社会主義共和国	派遣都市	ハロン
受入機関	Quang Ninh Investment Promotion Agency		
受入機関概要（事業内容等）	クアンニン省への投資誘致を促進するために設立された地方政府機関。カンファレンスの開催や投資環境改善政策の立案などの投資促進活動、及び投資関連手続きの一括窓口など。		
派遣期間	2014年9月3日 ～ 2015年2月14日		
所属先	ユニチカ（株）		
所属部署	グローバル戦略推進部	性別	男性

インターンシップ内容（概略）	日本企業からの投資誘致を促進するためのクアンニン省の投資環境調査及びアドバイザリボードとして政策案の策定。弊社商材におけるベトナム及びクアンニン省の市場調査。

１．自身の目標と達成状況	
目標	・日本からのODAやFDI（海外直接投資）に関する情報収集、及び、現地企業調査。 ・受入機関でのインターン業務を通じて政府系機関及び現地企業とのコネクションの形成。 ・業務及び日常生活を通じて、グローバル人材としての基礎能力向上。
達成状況	・JETROやJICAなどの公的機関の活用や、積極的なコネクションの構築により各種情報収集を行った。 ・カンファレンスやインターン同士の繋がりを活用し、政府機関、現地企業とのコネクションを築くことができ、弊社ベトナム現地法人にもそのコネクションを繋げることができた。 ・日本人がいない環境下で生活することにより、グローバル人材としての異文化適応力やストレスマネジメント力、語学力（英語・ベトナム語）が向上した。

２．　インターンシップで直面した課題・困難、その原因とどのように対処したか	
課題	・人民委員会へ進言するアドバイザリーボードの日本企業誘致担当者として、全く白紙の状態から日本企業への投資促進活動の方法や、どの産業に注力すべきかなどを任された。 ・足に雑菌が入りひどい炎症を起こした際、近くに頼りになる病院がなく、ひどくなるまで放置してしまった。
対処方法	・クアンニン省の現状から優先すべき投資分野について提言し、アクションプランや企業リストの作成を行った。また、今後の判断材料となるような簡単な日本の業界地図の作成や産業構造について議論し、今後受入機関が継続して議論していけるように、日本企業のスタンスと現状をまず理解してもらうように注力した。 ・少しでも怪しいと思ったら受入機関職員に付き添ってもらい現地の病院に行くべきだったが、クアンニン省に海外保険が使える病院がなく、結局ひどくなった後、タクシーをチャーターしハノイの日系病院にて処置を行った。事前にインターン仲間と情報交換しており、場所等の情報を共有できていて非常に助かった。

インターンシップ風景　①

合同庁舎前

受入機関　投資促進部　オフィス

３．インターンシップを通じて向上した/しなかった国際的な事業展開を担う際に必要となる能力、スキル、知識およびその理由	
能力 スキル 知識	＜向上した能力＞　日本産業全体の俯瞰力。ベトナム政府側の考え方の理解。 語学力（英語・ベトナム語）。ストレスマネジメント力。 ＜深められなかった知識＞　中国・韓国を始めとする日本以外の外資の投資誘致状況。
理由	・インターン業務を通じて改めて日本産業の状況を考える機会になった。 ・ベトナム政府（地方政府）側として会議に出ることにより、ベトナム側の考え方が理解できた。 ・受入機関は外資誘致を積極に行っていることもあり英語が堪能の方が多く、日常での会話やレポートのやりとりを通じて英語力全般が向上した。現地文化・慣習を受入れるという考え方が身についた。 ・日本以外の外資については情報を集めることも難しく、また業務上でも担当することがほとんどなかった。

４．今回の経験、成果を今後の自身の業務、所属先の海外展開促進に具体的にどう活かせるか（社会人所属あり）、または今後の就職、キャリア開発に具体的にどう活かせるか（学生・社会人所属なし）
今回の経験を通じて、ベトナムの経済力や政府の考え方というものを肌で感じることができ、加えて現地政府系機関や企業との仕事の進め方やコネクションの大切さを学ぶことができた。また、派遣中にできたコネクションを弊社ベトナムグループ会社に繋げることもできたこともあり、これからのベトナムビジネスに活用していけると考えている。 投資誘致のアドバイザリーメンバーとして改めて日本産業・企業及びASEANの状況を俯瞰してみることができた。また、これから発展していくベトナム市場に対する日本政府の考え方や思惑についても垣間見ることもでき、大変貴重な経験になった。 これらの経験を基に、これからの弊社のグローバル展開に活用していく。

５．　受入機関のコメント
この度のインターンの受け入れはクアンニン省の発展に対して非常に効果的なものだったと思う。インターンシップ期間中、インターンは各種日本語訳や、日本市場の分析、クアンニン省への投資潜在性がある企業のリストアップ、クアンニン省の優位性や強みの提言、そして訪問があった日本企業代表団からフィードバックをもらう等、様々な業務を行ってくれた。 また、クアンニン省が日本企業との関係を構築・向上するために必要なクアンニン省が知っておくべき日本企業の関心事や考え方、日本のビジネスの仕方についても情報提供をしてくれた。 インターンは日々業務に励み、責任感を持って自主的に行動してくれたこともあり、インターンシップを行う上で特に問題となるものは全く無かった。

インターンシップ風景　②

マスタープラン概要発表会への参加

日本企業団訪問対応

インターンシップ報告書

（KB1113）

派遣国	ベトナム社会主義 共和国	派遣都市	ハノイ
受入機関	Vietnam Chamber of Commerce and Industry (VCCI)		
受入機関概要 （事業内容等）	ベトナム企業、及び労働者を代表する商工会議所。会員企業10,000社超の発展をサポート、外資系企業の投資誘致とベトナム企業とのマッチング、輸出産品の原産地証明書発行、などを担う。		
派遣期間	2014年9月3日　～　2015年2月12日		
所属先	旭硝子（株）		
所属部署	ガラスカンパニー オートモーティブ事業本部	性別	男性

インターンシップ内容（概略）	・ベトナム各地で開催される、投資・貿易促進セミナーや外資系企業向けのビジネスネットワーキングイベントへの参加、及び運営のサポート。 ・ベトナム現地企業、政府系機関、業界団体の訪問。

１．自身の目標と達成状況

目標	・ベトナムの経済状況、ビジネス環境を体感すること。 ・将来のビジネス展開に向けた、ネットワーク・人脈を広げること。
達成状況	・ベトナム各地のVCCI拠点（ハノイ・ダナン・ホーチミン・タインホア）でのインターン活動、地方都市（タイビン省・タインホア省・ハザン省他）でのセミナー参加、ベトナム現地企業・大学・政府機関・業界団体への訪問（延べ数十回）を通して、ビジネス環境のみならず、歴史・文化・価値観に至るまで理解を深めることができ、また、人脈・ネットワークも幅広く構築することができた。

２．　インターンシップで直面した課題・困難、その原因とどのように対処したか

課題	・日本人とベトナム人の仕事の進め方の違い（例：日本人＝PDCA、チームプレースタイル／ベトナム人＝まずやってみる、個人プレースタイル、など）で戸惑うケースが多かった。 ・ベトナム現地企業への訪問アポイントが中々取れずに苦労した。
対処方法	・仕事の進め方は文化・価値観に起因するところが大きかった為、受入機関スタッフと信頼関係を構築することを優先し、その上で重要事項は自分から確認するよう心がけた。 ・アポイント取りは、自社グローバル拠点や受入機関スタッフへサポートを依頼し、訪問先を増やすことができた。

インターンシップ風景　①

VCCI・ハノイでの業務風景

タインホア省・投資促進セミナー

３．インターンシップを通じて向上した/しなかった国際的な事業展開を担う際に必要となる能力、スキル、知識およびその理由	
能力 スキル 知識	(1)ダイバーシティ・マインド (2)英語でのコミュニケーション能力 (3)仮説構築力
理由	(1)日系企業ではなく、ベトナム人主体の組織に所属したことで、日本人とは異なる、ビジネススタイル・価値観を体感できた為。 (2)英語でのコミュニケーションがメインであった為。 (3)情報・知識が限られる中で仮説・検証スタイルで調査活動を進めた為。

４．今回の経験、成果を今後の自身の業務、所属先の海外展開促進に具体的にどう活かせるか（社会人所属あり）、または今後の就職、キャリア開発に具体的にどう活かせるか（学生・社会人所属なし）
・ ベトナムのビジネス環境に関する知見、インターンシップ活動を通して得た人脈・ネットワークを社内に幅広く紹介し、ベトナムでのビジネス拡大へ向けた足掛かりとしたい。 ・ ベトナムのような新興国ビジネス検討の際は、今回のインターンシップ活動のように、フットワーク軽く、スピード感を持って情報収集するようにしたい。

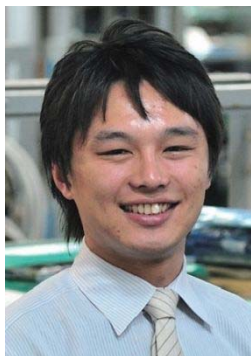
５．　受入機関のコメント
・VCCIにおけるインターンシップ活動に真剣に取り組み、特にベトナム企業と日系企業のビジネスマッチングイベントの際には、VCCIへ大きな貢献をしてくれた。 ・ベトナム全国への出張や所属企業のビジネス領域での調査活動にも精力的に取り組んでいた。 ・インターンにとって今回の活動がベトナムの商習慣やビジネスに対する理解を深める機会であったと確信しており、将来のキャリア形成にも役立つことを心より願っている。

インターンシップ風景　②

ハノイ近郊・工業団地調査

ホーチミン・ビジネスマッチングイベント

インターンシップ報告書

（KB1150）

派遣国	ベトナム社会主義共和国	派遣都市	ハノイ
受入機関	Vietnam Chamber of Commerce and Industry (VCCI)		
受入機関概要（事業内容等）	ベトナム企業支援を中心に産業界の発展を担う機関。全国に9つの拠点、職員は総勢1100名程。主な活動は、貿易・投資促進セミナーや各国企業とのネットワーキングの開催、政府への提言等		
派遣期間	2014年9月3日　～　2015年2月12日		
所属先	日本無線（株）		
所属部署	経営戦略本部	性別	男性

インターンシップ内容（概略）	・複数省で開催された投資促進セミナーや海外企業とのビジネスネットワーキングイベントへ出席 ・日越ビジネスネットワーキングイベントやベトナム企業団日本視察のアレンジメント ・インターン活動を通じて懇意になったベトナム企業やハイテクパークの訪問・インタビュー　等

１．自身の目標と達成状況	
目標	・インターン活動を通じて、ベトナムで事業展開を強化・促進するための人脈を構築すること ・現地に赴き、最新のベトナム経済情報や土地勘・インサイトを養うこと ・新ビジネスのアイデアを発想し、企画・計画すること
達成状況	・ベトナム北・中・南部にあるVCCI拠点で活動し、VCCIメンバーとの関係を構築した。また、各種セミナー・イベントを通じて、日越の実業家や政府関係者等と交流し、人脈を広げた。 ・人脈を通じて工場や工業団地視察の機会を得、ビジネス実態や投資環境の理解を深めた。 ・企業訪問および生活から得たインプットを元に100のビジネスアイデアを発案した。

２．　インターンシップで直面した課題・困難、その原因とどのように対処したか	
課題	・VCCIメンバーは非常に協力的であったが、セミナー・イベントの準備・運営にあたり、直前にタスクを依頼されることが多く、対応に苦慮した。（例えば、セミナー当日にスピーチ（ベトナム語）を求められる、イベント前日に司会を任命される等）
対処方法	・本課題は、日本人とベトナム人の時間意識の違いに起因していると判断し、即時に日本的スタンダードを捨てた。突発的なタスクを厭うことなく歓迎し、限られた時間で実行可能な代案を検討・提案・実施することで、対応した。 ・その姿勢が評価され、VCCIメンバーとより強い信頼関係を構築することができた。また、現地で企画したインターン計画（VCCI中・南部拠点でのインターン）に対して、協力と支援を得られた。

インターンシップ風景　①

ハノイビジネスネットワーキング

ダラット投資促進セミナー

３．インターンシップを通じて向上した/しなかった国際的な事業展開を担う際に必要となる能力、スキル、知識およびその理由	
能力 スキル 知識	【向上した能力、スキル、知識】 ・コミュニケーション力（英語・ベトナム語・インタビュー力・信頼関係の構築方法） ・ベトナム商習慣に対する深い理解
理由	・VCCIでは各国大使や海外企業と交流することが多いため、英語を使う機会が多い。しかし、ベトナム語の使用が主であるため、出国前の研修だけでは不十分だったベトナム語の語学力が、日常会話に支障がないレベルまで一気に向上した。臆せずにコミュニケーションを取ること、更には日本流にこだわることなく、ベトナム流を柔軟に受け入れたことで、強い信頼関係が構築できた。 ・ベトナム産業界で権威あるVCCIのコネクションを通じて、多くのベトナム企業に訪問・インタビューすることができた。

４．今回の経験、成果を今後の自身の業務、所属先の海外展開促進に具体的にどう活かせるか（社会人所属あり）、または今後の就職、キャリア開発に具体的にどう活かせるか（学生・社会人所属なし）
【今回の経験・成果】 ・国内に10000社以上のベトナム企業を会員とし、かつ政府機関や世界各国の大使とコネクションをもつVCCIと関係を構築できたこと ・VCCIの所員とビジネスだけでなく、同僚としてプライベートも含め関係を深められたこと ・VCCIが関わるセミナーやネットワーキングを通じて得られた多方面の人脈 ・ベトナム進出を検討するインターンと交流できたこと 【今後どう活かすか】 ・弊社の海外事業の推進において、社内の技術・知見を活かした展開ができるよう、インターンシップで培った人脈を活用する。

５．　受入機関のコメント
・VCCにおけるインターンシップ活動に懸命に取り組んでいた。 ・VCCIの日越における貿易促進活動では貢献してくれた。 ・数多くの地方出張やVCCIが主催するセミナーやビジネスネットワーキングにて、ベトナム企業と熱心に交流を図っていた。 ・今後もベトナムの商習慣やビジネスに対する知見を広めていくことを期待している。また本インターンシップ活動が将来のキャリアの発展に役立つことを願っている。

インターンシップ風景　②

サイゴンハイテクパーク視察

ダナンハイテクパーク打合せ

インターンシップ報告書

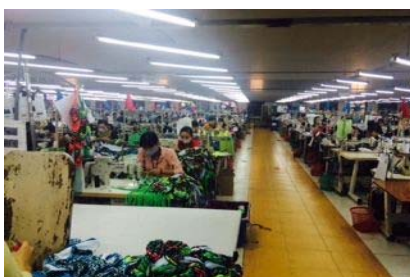
（KB2021）

派遣国	ベトナム社会主義共和国	派遣都市	ハノイ
受入機関	Vietnam Textile and Apparel Association (VITAS)		
受入機関概要（事業内容等）	非政府組織であるベトナム繊維協会。協会のメンバーに製造、輸出、テキスタイル・アパレルの関するサービスと貿易のサポート。		
派遣期間	2014年12月2日　～　2015年2月14日		
所属先	立命館大学		
所属部署	国際関係学部	性別	男性

インターンシップ内容（概略）	・生地生産・縫製工場の視察、各セミナーに参加 ・実際のビジネスの場で価格交渉や決済方法などの通訳 ・オフィスにて、各テーマに沿ってレポート作成とプレゼンテーション

１．自身の目標と達成状況	
目標	①ベトナム繊維・縫製産業のサプライチェーンを理解する。 ②ベトナムの商習慣、文化について理解を深める。 ③将来、ベトナムに来たとき相談や情報交換をできる人脈を構築する。
達成状況	①各種セミナー、工場視察・企業訪問を通じて達成できた。 ②オフィスのみならず、出張や企業訪問を通じて、理解を深めることができた。 ③受入機関のみならず、多くの会社のマネージャーと関係を築くことができた。

２．　インターンシップで直面した課題・困難、その原因とどのように対処したか	
課題	ベトナム繊維協会にいたため、ベトナム側の産業に対する情報は容易に得ることができたが、日系企業のビジネスや考え方を知る機会がほとんどなかった。ベトナム側からの一辺倒の見方しかできていなかった。
対処方法	受入機関に紹介してほしいとお願いしたり、JETROの方に相談して、日系企業の方と会う機会を作った。事前に質問したいことや問題意識を伝え、日系企業の方々のビジネスや考え方を勉強することができた。

インターンシップ風景　①

ハノイ郊外の縫製工場にて

サプライチェーンマネジメントに関するワークショップにて（ホーチミンシティ）

３．インターンシップを通じて向上した/しなかった国際的な事業展開を担う際に必要となる能力、スキル、知識およびその理由	
能力 スキル 知識	ベトナムの文化や慣習は生活を通じ理解を深めたが、現地語は、想像以上には向上せず。 忍耐力・柔軟性は向上した。
理由	現地語については、オフィス内では、英語あるいは中国語でコミュニケーションをとり、ベトナム語を使う機会が限られていたため。 また、忍耐力・柔軟性に関しては、日本で当たり前のことが現地では当たり前でなかったり、約束や予定が突然変わったりすることが多かったが、その際に決して苛立ったり怒ったりせず、忍耐強く、柔軟に対応することが大事であったため。

４．今回の経験、成果を今後の自身の業務、所属先の海外展開促進に具体的にどう活かせるか（社会人所属あり）、または今後の就職、キャリア開発に具体的にどう活かせるか（学生・社会人所属なし）
今回のインターンシップでは、ベトナムの繊維・縫製産業は川上から川下まで深く勉強することができた。この産業は成長が著しく、海外から多くの企業が投資をしている。私自身はこの産業に非常に興味があり、多くの日系企業も進出しているため、将来的には私の経験が生かせるような会社で働けることを望んでいる。また、川上の裾野産業が縫製部門に比して未熟であるため、この部分をどう発展させていくのかをこれからも注目し、自分に何ができるかを考えていきたい。

５．　受入機関のコメント
インターンは、訪越時、縫製繊維産業の専門的知識をそれほど持っていなかった。しかし、徐々に成長が確認できた。他の受入機関と比較するとインターンはおそらく多くの活動と実践的なビジネス課題を課せられた。しばしば、こちらから彼に厳しいことをたくさん与えた。しかし、すべては、彼の良きキャリアにつながることを意図していた。我々は今回のインターンシップが彼の将来のキャリアに活かされることを願っている。

インターンシップ風景　②

ハノイ市の企業と契約交渉時

企業内のショールームにてサンプルの確認

インターンシップ報告書

（KB1103）

派遣国	ベトナム社会主義共和国	派遣都市	ホーチミン
受入機関	Institute of Management and Technology Promotion (IMT)		
受入機関概要（事業内容等）	従業員数5名。主に製造業の運営管理に焦点を当てた活動を実施。パートナーである外部スタッフも活用し、品質管理(5S、改善等)についてのコンサルティング、セミナー等を提供している。		
派遣期間	2014年9月9日　～　2014年12月6日		
所属先	(一財)日本品質保証機構		
所属部署	企画部	性別	女性

インターンシップ内容（概略）	・ベトナムの品質管理体制に関する調査を行う・品質管理に関するイベントの運営をサポートする ・品質管理(校正やJIS認証等)について、受入機関がどのようなサービスを提供できるか調査する ・受入機関の日系顧客獲得のため、サービス紹介資料の翻訳を行う

１．自身の目標と達成状況	
目標	(1)所属組織のベトナムにおける事業展開の基盤を構築し、ベトナムの品質管理体制の促進に寄与する。 (2)所属組織の海外進出を促進する海外要員となる。
達成状況	(1)企業訪問等を通じて、品質管理のサービスを必要とする日系・ベトナム企業の生の声を聞くことができた。受入機関が提供できるであろう品質管理のサービスについて説明、フォローを行った。 (2)受入機関との関係を継続・発展させ、帰国後も引き続き両者の協力関係について連絡を取り合っている。

２．　インターンシップで直面した課題・困難、その原因とどのように対処したか	
課題	(1)セミナー開催の準備において、会場となるホテルの担当者の対応が遅く会場の手配に苦労した。 (2)受入機関が忙しい時期であったため、なかなか依頼事項の対応をしてもらえなかった。
対処方法	(1)メールの返信が遅いので直接ホテルに出向いたが、担当スタッフでは拉致があかなかったため、直接マネージャーに不明確な点を確認し、その後の対応をお願いした。 (2)こちらで手伝えることはないか聞きつつ、依頼事項のリマインドをした。また、当初依頼していたことも全て頼りきらず可能な限り自分で行うようにした。

インターンシップ風景　①

プラスチック製品製造メーカーへの訪問

日本で研修を行うベトナム人に向けた日本紹介プレゼン風景

３．インターンシップを通じて向上した/しなかった国際的な事業展開を担う際に必要となる能力、スキル、知識およびその理由	
能力 スキル 知識	向上した： (1)仕事における英語力 (2)ベトナムの品質管理体制に関する知識 (3)ベトナムの習慣およびベトナム人の国民性に対する理解・適応 向上しなかった：(4)ベトナム語の習得
理由	(1)ベトナム企業を訪問する際は、英語で情報収集を行っていたため。 (2)企業訪問でのヒアリングや工場見学を通じ、日本の品質管理体制との違いを知ることができた。 (3)日々ベトナムの習慣やベトナム人の国民性に触れ、それらが障害となる際はどう対応すべきか考えた。 (4)仕事・プライベート共に大抵は英語・日本語のみの使用で不自由なかったため。

４．今回の経験、成果を今後の自身の業務、所属先の海外展開促進に具体的にどう活かせるか（社会人所属あり）、または今後の就職、キャリア開発に具体的にどう活かせるか（学生・社会人所属なし）
・JETROビジネス・アライアンス（展示会）への出展や企業訪問等で情報収集を行い、所属組織のサービスのニーズを再確認することができた。また、受入機関が提供すべきと思われる品質管理のサービスについて、帰国後もフォローを続けている。それが確立されれば所属組織、受入機関相互のベトナムでのビジネス拡大、ひいてはベトナムにおける品質管理体制の向上に結び付くことが期待できる。 ・ベトナム人とビジネスをする際に、ベトナムの習慣やベトナム人の国民性が原因で起こり得る問題を事前に予測し、それが実際起こった時にどう対応すべきか考えながら仕事するようになった。

５．　受入機関のコメント
インターンは限られた期間で積極的に活動して成果を得ていた。それぞれの仕事において、他のスタッフの話をしっかりと聞いた上で不明確な点については確認し、自主的に行動していた。それに加え、インターンは英語が堪能であり、新しい環境、異なる文化や人々にうまく適応していた。そのことが、ベトナム人スタッフとのスムーズなコミュニケーションに繋がっていたと思う。

インターンシップ風景　②

受入機関スタッフとセミナーの受付対応

工場見学での改善事例説明

インターンシップ報告書

（KB2008）

派遣国	ベトナム社会主義共和国	派遣都市	ホーチミン
受入機関	Institute of Management and Technology Promotion (IMT)		
受入機関概要（事業内容等）	人材コンサルティングや人材研修のサービス提供 また、企業と専属講師のマッチング		
派遣期間	2014年12月8日　～　2015年2月14日		
所属先	立命館アジア太平洋大学		
所属部署	アジア太平洋学部	性別	男性

インターンシップ内容（概略）	企業へのインタビュー、翻訳作業、カンファレンスの準備等

1．自身の目標と達成状況	
目標	①インターンシップで学んだことについて、人材育成問題や業界等に関してレポートを作成。 ②人的ネットワークを構築する。受入機関の方々はもちろんのこと、母校のベトナム人卒業生やベトナム人学生の関係者、他のインターン関係者等ともネットワークを築く。 ③マーケティングとマネジメントの知識を学習。 ④HIDAからの課題である新規ビジネスプランの作成。
達成状況	①人材育成問題の知識を深めることができた。 ②上記の人以外にも、受入機関の仕事や日々の生活で様々な方と出会い、関係を築くことが出来た。 ③人材研修の内容の理解やインタビューを通して、上記の知識を習得できた。 ④人材問題と絡めることで、人材ビジネスの考え方を深めることが出来た。

2．　インターンシップで直面した課題・困難、その原因とどのように対処したか	
課題	派遣当初に約1週間ほど予想もしていなかった日経モノ作りカンファレンスへの準備を行った。そこで、人材関連の仕事とは全く関係のない名前フォルダーや配布資料の準備をするという状況に直面した。
対処方法	カンファレンスは、モノ作りを通して日越の関係を深めていくことを目的としたものであった。そこで、日本の製造業がベトナムで直面する人材問題の理解に絡めて、準備に当たることにした。

インターンシップ風景　①

人材系の企業にてインタビュー

インタビュー後の3人

３．インターンシップを通じて向上した/しなかった国際的な事業展開を担う際に必要となる能力、スキル、知識およびその理由	
能力 スキル 知識	①英語のスピーキング能力が向上した。 ②ビジネスマナーを含むスキルが向上した。 ③人材関連の知識を増やすことが出来た。
理由	①受入機関が現地企業であり、英語で話す機会が多かったため。 ②受入機関からのアドバイスのため。 ③ネットでのリサーチに加え、インタビューから現地の生の声を聴くことが出来たため。

４．今回の経験、成果を今後の自身の業務、所属先の海外展開促進に具体的にどう活かせるか（社会人所属あり）、または今後の就職、キャリア開発に具体的にどう活かせるか（学生・社会人所属なし）
インターンシップで得た人材問題への知識（人材研修の種類、日系とベトナム企業が抱える人材問題など）を活かして、人材ビジネスを展開する企業への就職活動に取り組んでいく。具体的には、ベトナムに事業展開をしている人材会社に入社する。 将来は、日系やベトナム現地企業が抱える問題の解決に取り組んで、ベトナムと日本の懸け橋となる人材になりたいと考える。

５．　受入機関のコメント
現地の人材トレーニングの情報収集やインタビュー調査において、頑張ってくれた。 日々スキルの上達も見られた。今後も継続してスキルの向上に努めてほしい。

インターンシップ風景　②

カンファレンスでの受付

人材研修インタビュー

インターンシップ報告書

（KB2027）

派遣国	ベトナム社会主義共和国	派遣都市	ホーチミン
受入機関	Institute of Management and Technology Promotion (IMT)		
受入機関概要（事業内容等）	現地日系/ベトナム企業に対し、経営コンサルティング、Off-JTによる教育研修の提供、また人事労務・生産管理に関するアドバイザリーを行う		
派遣期間	2014年12月2日 ～ 2015年2月14日		
所属先	早稲田大学		
所属部署	政治経済学部	性別	男性

インターンシップ内容（概略）	・顧客開拓によるマーケット拡大（潜在顧客のリサーチ・選定、企業訪問、商品提案） ・IMT、HIDA、JETRO共催の「Asia Monozukuri Conference 2014」の運営・準備。 ・受入機関の調査研究プロジェクトのサポート業務

1．自身の目標と達成状況	
目標	・価値観や背景の異なる人々と仕事を行い、困難な状況下でも結果を出すコンピテンシーの習得。 ・日系企業がベトナムでビジネスを進める際の課題と実行方法を理解する。 ・自らの専攻である人的資源管理（HRM）について、肌感覚で理解を深める。
達成状況	職場のベトナム人社員と密にコミュニケーションをとり、信頼関係を築きながら仕事を進められた。オフの日にも社員の結婚式やホームパーティーにも参加し、周囲と近い距離をつくることができた。また、柔軟性と積極性を意識しながら仕事を行い、成果を求めることができた。 企業リサーチやヒアリングを通じ、ベトナム企業のもつ人事施策上の課題を知り、日系企業が展開の際にとるべき策について考察を深めることができた。

2． インターンシップで直面した課題・困難、その原因とどのように対処したか	
課題	各アサインメントに対しての要求レベルが明確でなく、またスケジュール感覚の違いから戸惑うことが多かった。
対処方法	各タスクに対し、会社としての目的はどこにあるのか、またプロジェクト全体の流れについての確認を重ね、細かく共有を図った。また、業務を行う上で積極的に意見を述べ、ディスカッションも取り入れながら、アサインメントの高い成果を求めた。

インターンシップ風景 ①

IMTオフィスにて

カンファレンスの会場風景

３．インターンシップを通じて向上した/しなかった国際的な事業展開を担う際に必要となる能力、スキル、知識およびその理由	
能力 スキル 知識	・ベトナムビジネスの特性の理解。 ・異文化でパフォーマンスを発揮するための、精神的・肉体的なタフさ。 ・英語力の向上。現地語（ベトナム語）は向上せず。
理由	実際に多くの方と接し仕事を行う中で、ビジネス上の特徴や商習慣の違いを認識することができた。また、日々の中で経済成長のスピードを肌で感じる場面がたくさんあった。 毎日の ローカルバス通勤に加え、バス・バイクタクシーを乗り継ぎ片道3時間の営業先訪問、宴席での“歓迎”など、現地に馴染みながら仕事ができた。また、インターン期間中に大きなストレスや体調不良を感じることは一度も無く、環境に順応し楽しく生活できていた。 日常的に英語を使用していたため、文章レベルでベトナム語を用いる機会はほぼ無かった。

４．今回の経験、成果を今後の自身の業務、所属先の海外展開促進に具体的にどう活かせるか（社会人所属あり）、または今後の就職、キャリア開発に具体的にどう活かせるか（学生・社会人所属なし）
今後、内定先の金融機関で海外事業に携わり、マーケット拡大を担う人材となるために、新興国で仕事をする上での自らの強みと弱みを認識することができた。また、今回の経験は自己のキャリアを考える上での大きな刺激となるとともに、今後のスキルアップの足がかりとなった。 日常のオフィス業務、また、日系/ベトナム企業それぞれのリサーチ及びヒアリングを通じて、将来的に自らがローカルスタッフをマネジメントする際に課題となる点を検討することができた。また同業他社の事例も踏まえ、所属先が今後ベトナム展開をする際にとるべきプロセス、考慮すべきマーケット特性について知ることができた。

５．　受入機関のコメント
2か月半の間、インターンはIMTにとって重要な役割をもつ数々のプロジェクトを高いレベルで遂行し、私たちの大きな力となってくれた。とても感謝している。 インターンはまだ学生であり経験不足にも関わらず、この上ない努力と彼の誠実さによって我々のアサインメントを完遂し、高く評価している。 今後、彼が日本の代表として世界で活躍することを、私たちは確信し期待している。

インターンシップ風景　②

営業先でのヒアリング風景

社員の結婚披露宴にて

インターンシップ報告書

（KB2020）

派遣国	ベトナム社会主義共和国	派遣都市	ホーチミン
受入機関	Business Startup Support Center (BSSC)		
受入機関概要（事業内容等）	若手起業家を支援する公益法人（融資、貸しオフィス、ビジネストレーニング、イベント主催等）。従業員は約10名。		
派遣期間	2014年12月2日 ～ 2015年2月14日		
所属先	東京大学		
所属部署	教養学部	性別	男性

インターンシップ内容（概略）	若手起業家や現地企業、起業意識を持つ大学生、イベントなどを訪問し、報告書にまとめる（50%） ベトナムのビジネス環境に関するレポートの作成（40%）、ベトナム語の学習（10%）

１．自身の目標と達成状況

目標	・現地の起業家や企業にインタビューを行い、ベトナムのビジネス環境に習熟する ・ホーチミンで働く日本人ビジネスマンとのコネクションを得て、起業環境への理解を深める ・ベトナム語の習得および国際コミュニケーション力の向上を目指す
達成状況	・上二つは達成できた。特にビジネス環境とコネクション構築に関しては満足のいくものであった。例えば、ベトナムの大規模メーカーは5Sを掲げているが、依然作業工程に無駄が多く、国営企業やそれに準じる会社が強いという現状を確認できた。また今後ベトナムで新規事業を起こす方とビジネス上の関係を構築できた。 ・ベトナム語については何とか生活を送れるレベルに達したが、言葉が通じない状況でどうコミュニケーションをとるかより工夫する必要があると感じた。また、日本人として受入機関に貢献しようとしたが、ベトナム語がそこまで上達せず、ほとんど出来ずに終わってしまったのが心残りである。

２．　インターンシップで直面した課題・困難、その原因とどのように対処したか

課題	・突然のアポイントキャンセルや受け入れ担当者の多忙により、一日中インターンシップとしての業務がない日が多々あった。 ・職場ではほぼ全てベトナム語のコミュニケーションだったので、仲良くはなっても信頼関係の構築となると難しかった。
対処方法	・自分で課題を設定し、そのために資料を読んだり自力でアポイントを取るようにした。具体的には、「ベトナムの日系企業が抱えている問題点」と「人材紹介事業関連の新規事業の可能性」についてレポートを作成すると決め、関連会社に電話や人脈を介してアポイントを取ってヒアリングを行ったり、現地のフリーペーパーを読み込んで関連する最新の情報を仕入れるようにした。 ・自分に出来そうな仕事があれば何でも積極的に声を掛けた。また現地語の歌を通じて関係を深めた。

インターンシップ風景　①

会社訪問（Saigon Paper Company）

若手起業家へのヒアリング

３．インターンシップを通じて向上した/しなかった国際的な事業展開を担う際に必要となる能力、スキル、知識およびその理由	
能力 スキル 知識	・ベトナムのビジネス環境や慣習に対する理解 ・語学力
理由	共に向上した。 ・国によって人々のニーズ、ビジネス慣習、法律などが全く異なることを肌で理解できた。外国人としての目線は確かに重要だが、外国人にとっての問題がベトナム人にとって問題だとは限らない。当たり前のことだが、現地起業家の訪問や値段交渉などローカルな経験を積む中で、そのことがようやく理解出来た。 ・英語に関してはライティングが特に向上した。ベトナム語も上達したものの、仕事で使うにはまだほど遠い。

４．今回の経験、成果を今後の自身の業務、所属先の海外展開促進に具体的にどう活かせるか（社会人所属あり）、または今後の就職、キャリア開発に具体的にどう活かせるか（学生・社会人所属なし）

・短期的なキャリアにおいては、コンサルタントとしての心構えを確認できた。様々なベトナム人起業家・日系企業へのヒアリングの中で、表面上の問題にとらわれてしまう、仮説ありきの質問をして少し誘導してしまう等の失敗を重ねたが、幸運にも失敗を指摘して下さる社会人の方々に出会い、成長の糧とすることが出来た。この経験は今後ビジネスコンサルタントとしてのキャリアを歩む中で大きな財産になると確信している。

・長期的なキャリアにおいては、起業意識が芽生えた。ベトナムに来る前は5年後、10年後に対する展望を持っていなかったが、様々なベトナムの若手起業家と出会いや様々な社会問題に直接直面する中で、起業への心理的ハードルが大きく下がり、起業したいと思える分野を幾つか見つけることが出来た。何人かのベトナム人若手起業家はポケットマネーや家族のお金で小さくビジネスを始め、起業のリスクより自分の人生を自らコントロール出来ないことをより大きなリスクと捉えていた。このような姿勢は自分に欠けていたものであった。

・このような展望を持つにあたり、今自分が何を為すべきかを再考できた。特に会計等の知識やコミュニケーションのための語学力の習得、コネクション構築を積極的に行っていくべきだと痛感した。

５．　受入機関のコメント

【良かった点】
・現地語及びベトナム語の歌を積極的に学んでいた。
・受入機関の活動にも積極的で、スタッフとも仲が良かった。今後も良好な関係が期待できる。
・ベトナムのスタートアップ企業について深く知り、その問題を理解するために常に質問を問い掛けていた。
・レポート作成に関して主導的にテーマを設定して計画を立て、リサーチを行っていた。
【直すべき点】
担当者への報告書の提出が遅れることがあった。

インターンシップ風景　②

ベトナム語の学習

BSSC主催のイベント（Young Leaders Forum 2014）

インターンシップ報告書

（KB1107）

派遣国	ベトナム社会主義共和国	派遣都市	ハノイ
受入機関	Hanoi Seaproducts Import & Export Joint Stock Corporation (Seaprodex Hanoi)		
受入機関概要（事業内容等）	【事業内容】 主に日本向けにエビ・イカ・ハマグリを中心とした水産物の輸出を行う元国営企業（2007年民営化）。 【従業員数】 250名（ハノイオフィス約50名）		
派遣期間	2014年9月3日 ～ 2015年2月14日		
所属先	一丸ファルコス（株）		
所属部署	生産部	性別	男性

インターンシップ内容（概略）	①マーケティングによる市場調査 ②書類による貿易実務学習（インボイス等） ③自社加工工場での改善活動（5S等） ④日本企業アテンド ⑤自社スーパー立ち上げと運営 ⑥化粧品・健康食品の国内トレンド調査

1．自身の目標と達成状況	
目標	①海外適応能力・言語（現地語・英語）を身につける。 ②幅広い人脈を構築する。 ③製造現場での問題点を炙り出し、対応策を提案する。 ④ベトナム国内での化粧品・健康食品のトレンドを把握する。
達成状況	①ベトナム語は予想以上に習得が難しく、軽い日常会話程度しか身につかなかった。英語もほとんど通じない場面が多く能力は伸びた実感はない。 ②積極的に交流の機会を求めたため、弊社原料調達にお力添え頂けそうな方との出会い・成果があった。 ③想像以上に工場のレベルが高く、問題点は少なかったがさらなる改善点を提案できた。 ④化粧品・健康食品のトレンドについては、生活することによって得ることができた情報をまとめ、有益なレポートを所属先に報告できた。

2． インターンシップで直面した課題・困難、その原因とどのように対処したか	
課題	・言語（ベトナム語・英語）でのコミュニケーションの障壁。 ・突然のスケジュール変更・キャンセル。
対処方法	・聞き取れない場面が多かったため、紙に書き留めて内容に間違いがないか確認したり、時には絵を用いてコミュニケーションのズレが無いか確認した。辞書アプリも活用した。 ・スケジュール変更もこの国の色だと認識し、全てそれに従った。なぜ？と疑問に感じないようにした。

インターンシップ風景 ①

デスクでの仕事風景

大手化粧品販売ベトナム北部代表への業界ヒアリング

３．インターンシップを通じて向上した/しなかった国際的な事業展開を担う際に必要となる能力、スキル、知識およびその理由	
能力 スキル 知識	向上した能力：メンタル面の強化、異文化理解力、ストレスコントロール、言葉は通じないながらのコミュニケーション能力 向上しなかった能力：英語、現地語
理由	日本より必ずしも便利とは言えない発展途上国で半年生活したことで、否が応でも精神面は強化された。今後海外勤務も考えられるため、ストレス環境下で適応していくヒントは見つかった。 最も必要とされる英語が微々たる程度しか成長していないことが悔やまれる。現地語も声調で躓いてしまった。もっと積極的に話せばよかった。

４．今回の経験、成果を今後の自身の業務、所属先の海外展開促進に具体的にどう活かせるか（社会人所属あり）、または今後の就職、キャリア開発に具体的にどう活かせるか（学生・社会人所属なし）
所属先企業で検討されている将来海外（東南アジア）に工場を立ち上げる計画があった際、候補者として第一線で活躍したいという目標が持てた。 所属先企業でも海外での生産（OEM・製造委託）が増えており、それに対応できる人材が求められている。語学力は少し心もとないが（ビジネス英語には程遠い）、意欲は派遣前より強くなった。また目標に対して邁進しようと思う。 ベトナム市場にも弊社商品は販売されているが、苦戦は否めない。今回幅広くベトナムという国を知ることができたため、社内で情報を共有して今後の戦略の力になりたい。培った人脈はメンテナンスしながら大切にしていこうと思う。

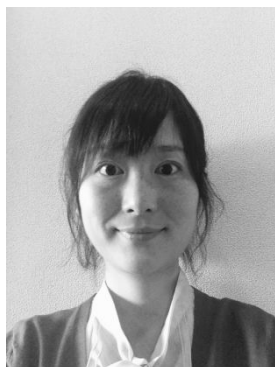
５．　受入機関のコメント
ベトナム語、英語ともに苦労しているようだったが、従業員とのコミュニケーションはよくとれていた。 弊社水産加工工場の問題点・指摘点を日本の食品会社の目線で指摘してもらった。工場担当者に報告して今後の参考にしたい。 12月下旬に自社ビルの一角にシーフードスーパーをオープンしたが、陳列方法・POP書きを教えてもらい、参考になった。やり方がわからないのでこういう見本はありがたかった。 今後とも個人・企業間で関係を続けていけたらと思う。

インターンシップ風景　②

自社工場視察
改善活動実施

自社スーパーでのプロモーション活動風景

インターンシップ報告書

（KB2046）

派遣国	ベトナム社会主義共和国	派遣都市	ハノイ
受入機関	Hanoi Seaproducts Import & Export Joint Stock Corporation (Seaprodex Hanoi)		
受入機関概要（事業内容等）	水産加工、輸出入		
派遣期間	2014年12月2日　～　2015年2月14日		
所属先	（株）しいの食品		
所属部署	流通事業部	性別	女性

インターンシップ内容（概略）	現地製造視察、ベトナム市場リサーチ、人脈構築

１．自身の目標と達成状況	
目標	①海外の現地製造について知る。原料・加工工程でのコスト削減、人材マネジメントなどについて知り、自社の海外展開に役立つリサーチをする。 ②水産物の輸出入について学ぶ。　③ベトナム市場の機会探索。
達成状況	①目標達成。工場見学、日本企業の来越視察のアテンドをこなす事で弊社でも委託加工が可能であり、今後の海外販売商材の製造拠点とできる事を確認できた。 ②ベトナムへの輸出入および関税について概ね理解できた。実際に成田空港での通関作業も行った。 ③受入機関先の方々によるリアルな現地生活、日本人ネットワークによる駐在員関係、飲食店関係による各ターゲット層の購買・消費・嗜好事情に触れる事が出来た。

２．　インターンシップで直面した課題・困難、その原因とどのように対処したか	
課題	①所属企業（日本）とのやり取り意思疎通が困難、理解を得る事が難しかった。 ②現地スタッフとのコミュニケーション。 ③日本商材（食品）の販売。　④ベトナム語。
対処方法	①ラインやメールにてやり取りを行う。写真、動画、来越した他社のリアルタイムの具体的情報などを送る事でギャップを埋めようとした。但し、輸出入知識、国際感覚など根本的なずれを 埋める事は困難であった。②ベトナム人社会の理解が必要だった。他のインターンのおかげでコミュニケーションの下地が作られていた事は助かった。③現地での日本人、ベトナム人で同様の活動を試みる人々と繋がり情報交換、意見交換をする。個別で動くよりも補い合うように提携する企画を進行。帰国後も引き続き検討。④今回は英語で乗り切る事が可能であったが、現地のヒアリングを吸い上げる為には通訳、言語に長ける人材が必要と思われる。

インターンシップ風景　①

外国商談会でのアシスタント

新規ビジネスである小売業のノウハウを紹介、進行

３．インターンシップを通じて向上した/しなかった国際的な事業展開を担う際に必要となる能力、スキル、知識およびその理由	
能力 スキル 知識	・海外企業へのアプローチの為の積極性 ・コミュニケーション・交渉能力（対人、ツール、文化理解） ・輸出入にまつわる事情調査、人脈構築、手続き処理能力
理由	水産加工会社でのインターンシップにより製造拠点の可能性をアジアに見出せるかのリサーチが目的であった。受入機関がまさに委託先の対象であり、具体的に業務の提案や質問が可能であった。物事の実施や提案の際もすれ違いや誤解など発生する中でどのように正確に伝達の授受をするか工夫した。信頼関係は何より重要である。また、現地の法規制等輸出入事情は事例が少ない為現地スタッフと協力して必要事項割り出して取引の為の作業に落とし込んだ。

４．今回の経験、成果を今後の自身の業務、所属先の海外展開促進に具体的にどう活かせるか（社会人所属あり）、または今後の就職、キャリア開発に具体的にどう活かせるか（学生・社会人所属なし）
製造拠点としての提携を企画提案中。実際原料の購入を始める事で製造ラインのイメージを本社が持ちやすくなった。次回ステップとしては品質管理の担当者をベトナムに呼ぶ事も提案している。 本社において海外担当は私しかいない。海外パートナーや取引相手を決定する事が今まで難しかった。信用問題があるからだ。今回のインターンシップ事業で紹介された企業だからこそ安心して会社が海外展開の為のステップに踏み込む事が出来たといえる。また、ある程度の期間の滞在が出来た事で先方の社内事情がわかる為、今後遠隔でも密なやり取りが可能である。また日本人ネットワークに偏りがちな海外において、現地のネットワークが持てる事は非常に貴重な機会であった。

５．　受入機関のコメント
インターン中の業務に取り組む姿勢は非常に真面目であった。 ベトナム語には苦労していたみたいだが、英語が堪能であったため従業員とのコミュニケーションも円滑であったし、溶け込んでいるようにみえた。 インターン期間中に派遣先でシーフードスーパーが開店したが、そこで惜しみなく店舗運営の改善点などを従業員に教えてくれた。日本のノウハウを知る機会は非常に貴重で有益なものであった。 所属先企業への原材料調達の成果もあったみたいでこちらも喜ばしい限りである。 今後とも情報交換は勿論、友好な関係を続けていきたいと考えている。

インターンシップ風景　②

港湾リサーチ

工場視察、検品

インターンシップ報告書

（KB1069）

派遣国	ベトナム社会主義共和国	派遣都市	ホーチミン
受入機関	Saigon Water Corporation (SAWACO)		
受入機関概要（事業内等）	ホーチミン市内の水道事業（取水設備・浄水場の運営管理、配水ネットワークの運営管理、水道料金の回収）		
派遣期間	2014年10月2日　～　2014年12月26日		
所属先	一橋大学		
所属部署	商学部	性別	男性

インターンシップ内容（概略）	・事業内容に関して受入機関のスタッフから講義を受け、質疑応答、議論を行う。 ・水処理工場、関連施設を見学。

1．自身の目標と達成状況	
目標	(1)ベトナムの給水事業・水質汚染問題における現状把握 (2)海外でのビジネススキルの向上
達成状況	(1)ホーチミン市内における給水事業と事業運営における問題点（水質汚染問題を含む）を網羅的に理解することができた。 (2)英語力、コミュニケーション能力の向上。ベトナムにおける商習慣への理解を深めることができた。

2．　インターンシップで直面した課題・困難、その原因とどのように対処したか	
課題	(1)水処理技術に関してスタッフから受ける講義は専門的な内容が多く、理解できずに深い質問・議論ができない場面があった。 (2)急なスケジュール変更。
対処方法	(1)講義後、理解できなかった内容を、自身で調べることができる範囲で調べ理解に努めた。その際に生じた疑問は再度受入機関のスタッフに質問を行い、理解を深めるよう努めた。 (2)気持ちの持ち方も含め柔軟に対応することを心がけた。変更が分かり次第、できるだけ早く連絡をもらえるよう担当者と話し合った。

インターンシップ風景　①

ドンナイ川での水質調査

水処理工場内のラボ見学

３．インターンシップを通じて向上した/しなかった国際的な事業展開を担う際に必要となる能力、スキル、知識およびその理由	
能力 スキル 知識	「向上したもの」 ・コミュニケーション能力の向上 「向上しなかったもの」 ・現地語（ベトナム語）
理由	「向上したもの」 ・職場において現地人でないのは私だけであったため、自身から積極的にコミュニケーションを取ることで職員の輪に溶け込むよう努めたため。 「向上しなかったもの」 ・職場では英語で問題無くコミュニケーションが取れたため、英語でのコミュニケーションに頼ってしまう場面が多く、現地語を使う機会を限られた場面に限定してしまった。

４．今回の経験、成果を今後の自身の業務、所属先の海外展開促進に具体的にどう活かせるか（社会人所属あり）、または今後の就職、キャリア開発に具体的にどう活かせるか（学生・社会人所属なし）
・就職先が水ビジネスに関連しており、今後ベトナムにおいて給水ビジネスを行う際の橋渡し人材になることができると考える。 ・海外で仕事を行うということは今回が初めての経験であったが、今後も機会があれば海外で仕事を行っていくだけの自信が身につき、自身のキャリア形成における幅が広がったと考える。

５．　受入機関のコメント
・インターンは行動的で、仕事に真摯に向き合った。 ・インターンは英語におけるコミュニケーションに問題がなく、インターンシップを円滑に進めることができた。 ・インターンは、ホーチミン市内での生活、受入機関での環境にすぐに適応した。 ・来年度もこの事業を通してインターンを受け入れたいと考える。

インターンシップ風景　②

受入機関の所属部署における
スタッフの誕生日を祝う食事会

水処理工場見学

インターンシップ報告書

（KB1066）

派遣国	ベトナム社会主義共和国	派遣都市	ダナン
受入機関	Foreign Affairs Department of Da Nang City		
受入機関概要（事業内容等）	ダナン人民委員会の外務局。日本セクションは、日系企業の誘致、在ダナン日系企業、日本人との連絡窓口を担当。		
派遣期間	2014年11月18日　～　2015年2月14日		
所属先	お茶の水女子大学		
所属部署	文教育学部	性別	女性

インターンシップ内容（概略）	工業団地やダナンの観光資料、日本人宛メールの添削/英語と日本語の翻訳/外務局内日本語授業/ダナンを訪問する日本人、日系企業、自治体の面談や視察アテンド、情報提供/国際フォーラム、カンファレンスへの出席/日本についての政治経済や習慣の説明等。

1．自身の目標と達成状況	
目標	1) ベトナム（特にダナン）の政治、経済、市場に対する理解を深める。ビジネスチャンスを発見する。 2) 今後につながるネットワークを構築する。 3) 異なる文化の中で、円滑にコミュニケーションを取りながら業務を遂行する。
達成状況	ベトナム全体についても、ダナンについても文化、経済、市場などについて理解を深めることができた。また、受入機関のお陰でいろいろな場所に行き、たくさんの人に会うことができ、現地ベトナム人や日本人どちらとも今後に繋がるネットワークを作ることができた。受入機関のスタッフはこちらの言うことを伝えられるまでしっかりと聞いてくれたため、円滑にコミュニケーションを取ることが出来た。

2．　インターンシップで直面した課題・困難、その原因とどのように対処したか	
課題	受入機関のサポートのおかげで、特に困難には直面しなかったが、強いて言えばスケジュールが急に知らされる事で戸惑う事はあった。
対処方法	日本からの訪問者の都合によって変わりやすい、またベトナムの文化としてあまりスケジュールについて細かく決めることがないようなので、いつでも対応できるような準備をしておいた。

インターンシップ風景　①

職員の日本語添削、チェック

受入機関内の日本語教室

３．インターンシップを通じて向上した/しなかった国際的な事業展開を担う際に必要となる能力、スキル、知識およびその理由	
能力 スキル 知識	【向上した点】 語学力（英語・現地語）、異文化適応力、コミュニケーション能力、海外のビジネス環境理解 【向上しなかった点】 課題発見力、交渉力
理由	受入機関スタッフは外国語を流暢に話す方が多く、英語を使ってたくさんの職員と関わることができた。現地語も、職員や友人が折に触れて教えてくれた為、会話はできないものの生活できるレベルには向上した。また、日本企業の方との面談やフォーラムなどへの参加、ヒアリングを通して、海外のビジネス環境に対しての目が養われた。一方で、毎日新しいことを吸収するのに精一杯で、課題を発見して改善していくようなことはできなかった。

４．今回の経験、成果を今後の自身の業務、所属先の海外展開促進に具体的にどう活かせるか（社会人所属あり）、または今後の就職、キャリア開発に具体的にどう活かせるか（学生・社会人所属なし）
・私の就職先は海外の人々と働くことがとても多い業界であるので、どのように話せば自分の言いたいことが伝わるのか、異文化へ自分をどう適応させていくか、という学びは仕事に活かしていけると感じた。 ・今回のインターンシップで、ベトナムの文化や歴史、経済（特にダナン）を学び、たくさんのベトナム人とネットワークを築くことができたため、就職後もその情報やネットワークを活用し、社内にも共有していきたい。 ・将来インフラ関連の業務を希望しているが、ここではインフラプロジェクトが多く、プロジェクトの困難やファイナンスの方法などを聞くことができたので、入社後にインフラ関連業務を任された時にはその知識を活かしたい。

５．　受入機関のコメント
この6ヶ月は局内にはインターンの笑顔が溢れていた。ベトナムの表現の難しさに苦戦しながらも職員とは楽しく話す姿がよく見られた。「なかなか一人では行動に移せない」と話していたインターンもベトナムに来て、かなり積極的に動いた。現地各種体験にを通じて国民の方との交流、文化を介して学んでもらった。インターンはまじめで礼儀正しく、行動力があり気配りもできる人間である。仕事改善向上に意欲的に取り込んでいた。インターンで学んだことを、今後の学生管理や就職支援などに生かしてほしいと思う。今回のインターンが今後ベトナムとの交流のきっかけになればと思う。日本で活躍を期待している。

インターンシップ風景　②

受入機関主催のパーティーでの案内業務

局長とのミーティング

インターンシップ報告書

（TA1004）

派遣国	ベトナム社会主義共和国	派遣都市	ダナン
受入機関	Foreign Affairs Department of Da Nang City		
受入機関概要（事業内容等）	外国企業・団体に対するダナン市の窓口。 その中の日本担当セクションに派遣。同セクションのスタッフは6名。外務局全体では50人程度。		
派遣期間	2014年9月3日 ～ 2015年2月14日		
所属先	（株）東京ニュース通信社		
所属部署	社長室	性別	男性

インターンシップ内容（概略）	・日系企業・団体の訪問対応や視察の案内　・外務局としての会議の出席 ・ベトナム国内の他都市企業とのマッチング　・所属企業としての新規企画提案 ・受入機関職員向けの日本語講座　・日本向け公文書の作成や資料の校閲など

１．自身の目標と達成状況	
目標	①所属企業として海外事業展開に必要な調査と関係性の構築。 ②ベトナムにおける日本製品需要の調査。日本のメディアコンテンツやレジャーを輸出するためには何が必要かを調べる。 ③ベトナムの文化や流行を製品として日本に輸出できるか調査し、ダナンの観光促進に繋げる。
達成状況	海外事業展開に必要な市場調査及び関係性の構築双方において、目標は達成できた。所属企業の資源を活かして日本とベトナムの架け橋になるような事業の道筋を概ねつけることができた。 ダナン市側と何度もミーティングを重ねていく中で、日本とベトナム両国のコンテンツを輸出入し互いの文化を身近に触れられるような機会の創出を具体的に固めることができたので、インターン終了後もビジネスとして継続的に相互発展できる可能性が見えた。

２.　インターンシップで直面した課題・困難、その原因とどのように対処したか	
課題	・日本のコンテンツについて、ベトナム側に深い理解を示してもらうためのアプローチの方法。 ・ダナンの観光や投資のPRをする上で、何が最も適切なのかを考えること。 ・受入機関インターンとしての業務と所属企業社員としての業務の折り合い。
対処方法	前半の3ヶ月は従来の自分の価値観は全て捨て、ひたすらベトナムの市場調査に徹しベトナムの感覚を身につけるよう努力した。業務外においても町の人に聞き込みをしたり、国内の他都市に出張しさまざまな方から話を聞いた。その上で後半の3ヶ月は、よりベトナム側に寄り添ったアイディアを企画化し提案を行った。 日中は受入機関として、夕方からは所属企業としての業務をすることで集中して作業できた。

インターンシップ風景　①

ダナン企業と他都市企業の打ち合わせに同行

建設中の大学内を視察し、関係者から話を聞く

３．インターンシップを通じて向上した/しなかった国際的な事業展開を担う際に必要となる能力、スキル、知識およびその理由

能力 スキル 知識	（向上した能力）企画創造力　企画提案力　交渉スキル　コミュニケーション力 （向上しなかった能力）語学力
理由	（向上した能力）所属企業としてのミッションもあったので、遂行のために上記能力は格段に向上した。また、交渉や提案を行う前段階で、どうすれば優位に進められるのかを先読みし、必要な事項に対して先んじてアプローチすることができるようになった。 （向上しなかった能力）交渉や提案の確実性を優先したので、通訳を介する場面が多かった。

４．今回の経験、成果を今後の自身の業務、所属先の海外展開促進に具体的にどう活かせるか（社会人所属あり）、または今後の就職、キャリア開発に具体的にどう活かせるか（学生・社会人所属なし）

・所属企業に対しては、ベトナム流のスピード感を意識したビジネスの方法やグローバル人材になるべく必要なアプローチなどに活かせると思う。また、今後の海外展開に向けて先頭に立ち行動できるほか、従来の事業内容の枠にとらわれないさまざまな事業の提案ができるのではないかと考える。
・社外に対しては、半年間滞在したからこそ分かる生の情報を基に、ビジネスにおいて優位に進められるのではないかと思う。また、これまで関係性の乏しかった業種へのアプローチも可能になったと考える。
・自身にとっては、海外で働いた経験自体やその中で培った関係性や人脈、価値観など全てがキャリア形成の礎になったと思う。

何より、今回のインターンを通して、所属企業とダナン市の間で継続的なビジネスの基盤を構築できたのが一番の成果であると思う。自分としても日本とベトナム双方が豊かになるようなビジネスがしたいという思いが強くなったので、インターン終了後も引き続き邁進していきたい。

５．　受入機関のコメント

半年は大変お世話になった。受入機関の任務だけでなく、色々な仕事にも積極的に参加した。受入機関である外務局のスタッフの皆と仲良くした。スタッフもインターンから仕事姿勢、仕事改善仕方も色々と勉強ができた。業務には色々と発想があり、日本とダナンとの繋がりに貢献できた。努力の結果で、ダナン進出の希望のある日系企業を紹介してもらった。

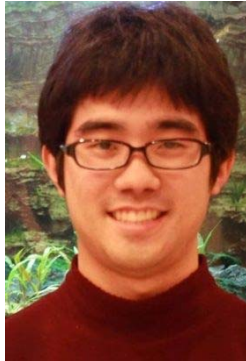
特にインターン期間後半には、メディア関係の経験を発揮し、ダナンロケを取材する予定と日本のテレビ局とのコネクションが出来た。インターン終了後も、ダナンと日本との繋がりをさらに進むことを念願してやまない。

インターンシップ風景　②

出張したホーチミンで行われたジャパンフェスティバルを視察

受入機関職員を対象にした日本語講座の風景

インターンシップ報告書

（KB2029）

派遣国	ベトナム社会主義共和国	派遣都市	ハノイ
受入機関	VASEP training and Trade promotion Center (VASEPPRO) – under Vietnam Association of seafood exporters and producers		
受入機関概要（事業内容等）	水産加工輸出業における業界団体。政策提言、情報提供、輸出促進などのアプローチを通じ、世界におけるベトナム水産業の地位向上とさらなる発展を目的とする。		
派遣期間	2014年12月2日　～　2015年2月14日		
所属先	東京大学		
所属部署	経済学部	性別	男性

インターンシップ内容（概略）	官民の集う会議やセミナーへの参加、官僚・学者へのインタビューを通じてベトナム水産業への理解を深める。その一方で研修でのプレゼン、日系団体の通訳、またウェブサイトの改善などをつうじて、日本の水産業への理解を深めてもらい、日本への日越水産業界の協力深化へ貢献する。

1．自身の目標と達成状況	
目標	専攻は農業経済学であるが対象国内に限定されていたため、日本の農水産品輸出の今後を考える上で輸出産業としての農林水産業を学びたいと思い、本事業参加の第一義としていた。第二には今までの国際的経験を生かしつつ、ビジネスの場において経験を積むこと。また第三にはベトナム社会を理解するのみならず、将来ベトナムにて働く場合に備え、永く続く交友関係・人的ネットワークを公私ともに築きあげることである。
達成状況	第一目標については受入機関の尽力のお陰でこの上ない水準で達成された。ベトナム水産業界に関して産官学のすべての人と話し、また生産―加工―販売というすべての過程について学ぶ機会を得、充実を感じている。第二のビジネスという点については、受入機関が非営利組織のため完璧とはいえない。しかし企業人とのやりとりや、また同期社会人インターンを通じて体感することができた。第三について、受入機関を中心としたベトナム水産業界の人々と知り合うだけでなく、プライベートの合気道を通じて友達を増やすこともできた。こうして得た知己は水産業界に留まらず銀行、電機、政府機関など多岐に渡り、総計すれば50人以上にのぼる。

2．　インターンシップで直面した課題・困難、その原因とどのように対処したか	
課題	・予定がいつ実行されるかわからない。または、いきなり翌日の予定を入れられる。 ・当日になっての変更やキャンセルが多く、またそうしてずれこむことで予定がブッキングした。 ・ベトナム基準の緩い時間感覚とオンタイムビジネス文化が混在しているため時間の管理が難しい。 ・日英ともに通じないスタッフとの意思疎通。また(語学力を理由としない)理解の齟齬。
対処方法	・予定の重複を避けるべく、計画段階から逐次連絡を取るようにし、日程表を共有した。 ・口頭だけでなく、メールで文面の形に残すことに努めた。 ・自分の予定を完全に自分で管理するタイムマネジメント体制を確立し、予定にバッファを設けた。 ・語学力は積極的な学習によって補った。また、相手に伝わるまで会話を続けた。

インターンシップ風景　①

越水産業に関する国際会議への出席

所長欠席のため緊急代打で日本からの来客にVASEPを紹介

３．インターンシップを通じて向上した/しなかった国際的な事業展開を担う際に必要となる能力、スキル、知識およびその理由	
能力 スキル 知識	①輸出産業としての水産業のあり方、及びベトナムにおける水産業の位置づけを学んだ ②ベトナム語力は大きく向上 ③上司がいる環境での自己業務管理能力の向上 ④英語力は実用に耐えることはわかったものの向上したかという意味では大差なし
理由	①日本的な庇護されるべき農林水産業という考え方の対局に立つ、国家を担う輸出産業としての水産業について多角的に学ぶことができ、今後の農産品輸出を考える上で貴重かつ得難い経験を積むことができた。 ②語彙力の不足があり、文法も十全とはいえないが、最大の難所と言われる発音については、ベトナム人から賞賛されるレベルまで引き上げることができた。自習でさらなる向上が可能なレベルになったといえる。 ③学生であり「自分の予定が自分だけのものではない」という経験はなかったので、今回を通じて培われた。 ④既存の英語力で足りない部分を補うのは、高度な英語力よりも寧ろ基礎的なベトナム語力であったため。

４．今回の経験、成果を今後の自身の業務、所属先の海外展開促進に具体的にどう活かせるか（社会人所属あり）、または今後の就職、キャリア開発に具体的にどう活かせるか（学生・社会人所属なし）

将来の海外赴任の予行演習として意義深いものであった。現地を理解し、現地に溶け込み、現地の人々と交歓する、そのすべてのステップをひとつひとつ学べたように思う。ベトナム語については会話の自信がついたこともあり、今後とも伸ばしていくことで東アジア圏へのさらに理解を深め、人材としての己の価値を高めていきたいと考えている。しかしながら、この国で築き上げたものに拘泥せず、「ベトナムの専門家」というよりは寧ろ「異国に放り込まれても、怯まず現地語を習得し日本語を教え、杯を交わし共に歌い踊りながら溶けこんでいける人間」として、異国社会への適応能力の高さを自分の強みとしたい。知識面では農林水産という自分の専門の深化を達成することができたが、農林水産に固執するつもりはない。ベトナムにおける水産業とは国を担う基幹産業のひとつであり、見方を変えればむしろ学んだのは途上国における有望産業の業界構造の一例であり、どの途上国に赴任しても応用の可能な知識といえる。二ヶ月半という期間と恵まれた人間関係は当初予想していた目的を満たしてなお余りある興味深いものをたくさん与えてくれた。今この眼で見える成果を活かす方途を考えるだけでなく、向後の人生行路における羅針盤として、本インターンシップ事業で培った出逢いと経験を活かしていきたい。

５．　受入機関のコメント

私たちはインターンの積極的な態度、熱心な仕事ぶりや、数々の名案と私たちの業務への価値ある貢献に大変感謝している。彼はとても積極的で賢明だ。彼はベトナムでの生活にとても早く適応し、スタッフと良くコミュニケーションを取って協力体制を築いた。また、たくさんのベトナム語の言葉を習得し、ベトナム語で私たちに話しかけることを好んだ。私たちは彼のおかげで、学びや仕事、日々の生活を通じて日本人の精神を知り、考えるということができた。もしかすると彼の積極的な姿勢と仕事のやり方は私たちスタッフにも影響を与えているかもしれない。

また、彼は私たちの事業についてとても有益な指摘をしてくれた。特に目立ったのは、私たちの情報チャネルのウェブサイトに関するものである。付言すれば、こういった仕事などに関する意見を彼と話し共有することになんら障壁はなかった。日本の人々がベトナムの水産業を調べることを容易にし、日本企業の間でVASEPの知名度を高める取り組みとして、彼は日本語版のウェブサイトをつくるという良いアイデアを出してくれた。

彼は社交的で誰に対しても打ち解けており、積極的に働きかけ、また外部機関の人々とも会談を行なった。

インターンシップ風景　②

プレゼンを行なったカントーでのセミナーの様子

パンガシウス養殖場見学

インターンシップ報告書

（KB1076）

派遣国	ベトナム社会主義共和国	派遣都市	ハノイ
受入機関	Vietnam Leather and Shoes Research Institute		
受入機関概要（事業内容等）	ベトナムにおける皮革製品、革靴に関しての物流促進、革の染色やその排水処理の改善や調査等を行う研究機関。		
派遣期間	2014年9月3日　～　2015年2月14日		
所属先	奈良先端科学技術大学院大学		
所属部署	バイオサイエンス研究科	性別	男性

インターンシップ内容（概略）	• 様々な工場でのフィールドワーク(環境調査(水質・大気) • 研究所にて検査実験とその手法の習得

1．自身の目標と達成状況	
目標	(1) 水質調査やベトナムの革靴産業の知識をつける (2) フィールドワークを学ぶ (3) 水質解析手法を学ぶ
達成状況	(1) 水質調査に関する知識はついたが、革靴産業についてはあまり知識はつかなかった。 (2) 様々な工場でのフィールドワークを同行できたおかげで学ぶことができた。 (3) 検査実験項目が多く、全ては習得できなかったが、概ね習得できた。

2．　インターンシップで直面した課題・困難、その原因とどのように対処したか	
課題	日常生活の方では受入機関の方達のサポートのおかげでもあり問題なかった。 しかし、目標としていた革靴産業の知識をつけるためにセミナー等にも参加したのだが、全てがベトナム語なので情報習得が上手くいかなかったり、ディスカッションなどもできず、もどかしさを感じた。
対処方法	対処法としては、英語ができる人に概要を教えてもらったり、もしその人が英語で同じような内容のスライド等を持っている場合はもらったりした。その他には、講演者にスライドを提供してほしいと交渉して、自分でできる限りベトナム語から翻訳した。

インターンシップ風景　①

水質検査実験

フィールドワーク

３．インターンシップを通じて向上した/しなかった国際的な事業展開を担う際に必要となる能力、スキル、知識およびその理由	
能力 スキル 知識	・向上した点：英語による日常会話や洞察力。異文化理解。 ・向上しなかった点：英語による交渉力。ベトナム語。
理由	・向上した理由：正しい英語を話すことも大事だが、自分はこう考えているという意思表示をしないと周りとうまくやっていけない点や相手も英語が得意ではない場合は、相手の意図を汲み取らなければならない点から向上した。 ・向上しなかった理由：日常会話の方は向上したが、ビジネスでの英語を使う場面が少なかった。ベトナム語を書く機会がなかった。

４．今回の経験、成果を今後の自身の業務、所属先の海外展開促進に具体的にどう活かせるか（社会人所属あり）、または今後の就職、キャリア開発に具体的にどう活かせるか（学生・社会人所属なし）
・異文化理解努力、外国からみる日本 まずは海外に滞在することができた点については、今後の就職やキャリア形成の際の大きな自信につながった。しかしその反面、自分の英語能力では将来ビジネスとして英語を使うにはさらに能力をアップさせなければならないという事を実感できた。そして初めて外から日本という国をみることができた。日本の印象や評価を聞けて、励みになる部分やベトナムという国を見習わなければならない部分などさまざまな視点が構築でき、視野が広がった。 ・研究所で働くという事、水質検査という仕事 研究所で水質検査というインターンができたことで、大学で研究する事と研究所で検査を行うという事は大きく違うという事を経験できた。この経験は進路決定の大きな判断材料となる。そして、大学で行う研究に対する姿勢などを見直す良い機会となった。

５．　受入機関のコメント
インターンは日本の文化や日本語を時々教えてくれたり、ベトナム語を学んだりして研究所方達とコミュニケーションをよくとっていた。実験作業もスムーズで感心させられた。 インターンは遅刻もせず、時々掃除なども自主的に行っており、良い見本となってくれ、良い刺激を与えてくれた。 業務外では、フットサルやパーティーなどにも積極的に参加しており、楽しんでいた。

インターンシップ風景　②

セミナー風景

研究発表風景

インターンシップ報告書

（KB1126）

派遣国	ベトナム社会主義共和国	派遣都市	ハノイ
受入機関	Vietnam Software and IT Services Association (VINASA)		
受入機関概要（事業内容等）	ベトナム国家の協会であり、200以上のIT法人メンバーが登録している。ICT事業に関する政策・政府へのアドバイスや海外企業とのビジネスマッチング等を行っている。		
派遣期間	2014年9月9日 ～ 2014年12月6日		
所属先	（株）富士通システムズ・イースト		
所属部署	プロセス産業第一ソリューション部	性別	男性

インターンシップ内容（概略）	・VINASAが開催するITイベントの企画・運営を行う。 ・ヘルプデスクとして日本企業とベトナム企業のビジネスマッチング支援を行う。

１．自身の目標と達成状況	
目標	1）現地IT業界の業界調査・現地IT企業ネットワークの構築をする。 2）異文化コミュニケーションを通じてグローバル人材として活躍するために、海外でビジネス経験をする。
達成状況	1）40社の企業訪問を通して、IT業界の市場調査、人的ネットワークを構築することが出来た。 2）ベトナムでの商習慣、意思決定プロセス、コミュニケーション方法等を学ぶことが出来た。

２．　インターンシップで直面した課題・困難、その原因とどのように対処したか	
課題	インターン開始直後は英語でのコミュニケーションで大変苦労した。特に英語で自身の意見や考えを述べることが出来なかった。また会議がベトナム語で行われた場合、会議後に社内出席者から情報を共有してもらっていたが、共有されない情報も多かったため、無駄な作業が発生したり、作業漏れがあったりした。
対処方法	細かな事項でもできる限り確認を行うようにした。その際にはメールや紙に事前に伝えたいことを整理し、認識に相違がないか確認しながら作業を進めた。また、滞在期間が経過するにつれて、どの担当者がどの業務を担当しているかが分かるようになったため、確認先が明確になっていった。

インターンシップ風景　①

ITイベントへの出席（ハノイ市内のホテル）

ITイベントでの鳩山元首相の講演（ハノイ市内のホテル）

３．インターンシップを通じて向上した/しなかった国際的な事業展開を担う際に必要となる能力、スキル、知識およびその理由	
能力 スキル 知識	【向上した】英語力、コミュニケーション能力、異文化理解力、ストレスコントロール力、柔軟性、仕事への意欲 【向上しなかった】現地語、ITスキル
理由	【向上した】現地スタッフとはほぼ英語でのコミュニケーションであったため、ビジネス英語でのメールのやり取り、実践的なリスニング・スピーキング能力が向上した。また現地スタッフとのコミュニケーションを通じて、異文化の理解や環境に対する適応能力も向上した。 【向上しなかった】現地スタッフとはほぼ英語でのコミュニケーションであったため、ベトナム語を使う機会があまり無かった。またシステム構築等に携わる機会はなかったためITスキルはあまり向上しなかった。

４．今回の経験、成果を今後の自身の業務、所属先の海外展開促進に具体的にどう活かせるか（社会人所属あり）、または今後の就職、キャリア開発に具体的にどう活かせるか（学生・社会人所属なし）
・自分のキャリア開発において海外で仕事をすることの位置づけを考える良い機会となった。海外赴任のメリット・デメリットを実感を伴って認識することができた。 ・訪問した企業の企業情報を得ることができ、今後自社のオフショア先候補として検討していきたいと考えている。 ・VINASAのスタッフと良好な関係を築くことができ、自社においてベトナム展開する際には、情報提供をしてもらえると期待している。

５．　受入機関のコメント
インターンは非常に熱心に仕事に取り組んでくれた。こちらが依頼した仕事に対しては、どんな仕事にも情熱をもって取り組んでくれたと思う。日本企業向けの資料の翻訳、日本企業への問い合わせ等の対応では日本語と英語を使うことができ業務をスムーズに行うことが出来ていた。また、スタッフに対して非常にオープンで友好的に接しており、良い人間関係を構築してくれた。現地スタッフも日本人の文化・習慣を学ぶことが出来て、このインターンシップは受入機関側にとっても良い経験となった。

インターンシップ風景　②

ビジネスマッチング（ハノイ市内のホテル）

受入機関の職場風景（VINASA事務所）

インターンシップ報告書

（KB1100）

派遣国	ベトナム社会主義 共和国	派遣都市	ハノイ
受入機関	Centre for Environmental Monitoring(CEM), Vietnam Environment Administration(VEA), Ministry of Natural Resources and Environment (MONRE)		
受入機関概要 （事業内容等）	水質大気を中心に環境モニタリング制度の構築と監督を担う100人規模の政府系機関。測定技術の開発・指導を行う。		
派遣期間	2014年9月3日　～　2014年12月27日		
所属先	田岡化学工業(株)		
所属部署	レスポンシブル・ケア室	性別	男性

インターンシップ内容（概略）	・ベトナムでの環境試料の採取、分析、モニタリング、データ管理を理解する。 ・測定技術の開発、指導状況を調査する。

1．自身の目標と達成状況	
目標	(1) ベトナムの環境モニタリング手法の理解。 (2) 当該地域でビジネスを行う上での能力を向上さ せる。 (3) 安全衛生、安全防災などの自身の業務経験を情報交換する。
達成状況	(1) 自動モニタリングステーション訪問や汚染地域での試料採取から測定、機器の校正、データの管理運営を実際に体験することで一連の環境モニタリングの流れと手法を理解できた。 (2) 現地での就業、時間に対する感覚を理解し、自分の業務の円滑な進め方を学んだ。 (3) 派遣された各部署で安全面で気づいた点を話し合い、最後に全体報告会も実施し議論できた。

2．　インターンシップで直面した課題・困難、その原因とどのように対処したか	
課題	(1) 予定が知らない間に決定・変更されていて重複したり、なくなっていたりする。 (2) 派遣部署の業務閑散期やスタッフ全員が出張やデスクワークに追われているときなどは、計画していたインターン活動が十分できない。
対処方法	(1) 変更があっても1週間程度の幅で困らないように他の業務も想定しておく。常に変更があると認識して最新情報の入手に努める。突然決まって重複した場合は優先順位で取捨選択する。 (2) 計画以外の活動や他の部署の業務に立ち会うなどして、活動できる機会を見つけ、時間を有効活用する。

インターンシップ風景　①

水質測定機器の校正

大気測定機器の校正

３．インターンシップを通じて向上した/しなかった国際的な事業展開を担う際に必要となる能力、スキル、知識およびその理由	
能力 スキル 知識	(1) 英語を使ったコミュニケーション能力の向上ができた。ベトナム語は向上しなかった。 (2) 現地で言語/非言語により円滑に業務、コミュニケーションを行う能力が向上した。
理由	(1) 業務上のコミュニケーションは、英語で行ったため。ただし、担当者によっては英語が通じないので、紙に書いたり、他の人に通訳してもらうこともあった。 (2) 現地の就労習慣や考え方などを尊重しつつ、それに自分の業務を合わせるようにしたため。職場以外でも積極的にコミュニケーションを取り、人脈、信頼関係の構築ができた。

４．今回の経験、成果を今後の自身の業務、所属先の海外展開促進に具体的にどう活かせるか（社会人所属あり）、または今後の就職、キャリア開発に具体的にどう活かせるか（学生・社会人所属なし）
・当社アジア地域における関係会社や取引先とビジネスを行う際に、現地スタッフやパートナーとスピーディーな信頼関係の構築や円滑な業務にあたることができる。 ・海外拠点が少なく、赴任する機会も限られている当社において、就業と生活を実際に体験しながら、途上国の生の情報を得られたことは新たな国へ進出する際にも大いに役立つといえる。 ・このような制度を活用したことにより、社内の潜在的な海外志向者を刺激して当社のグローバル化のきっかけのひとつになると期待できる。

５．　受入機関のコメント
インターンを受け入れたことはCEM/VEAにとって、環境分野の経験や知識を共有するよい機会であった。さらに受入機関になることによって、ベトナムと日本の協力関係をより一層強化する手助けになった。日本で化学品安全や保安防災に携わっているインターンは、CEM/VEAにとても適していた。彼はオープンマインドでとてもフレンドリーで、CEM/VEAの業務を熱心に学んで参加していた。彼の英語力はとても優れており、CEMスタッフと意思疎通するには非常に役立ったと思う。彼の安全分野の経験は、CEMの実験室や野外モニタリング活動においても生かされた。なぜなら、CEMスタッフは安全を確保しながら作業を行うことを彼から学ぶことができたからである。さらに彼と英語で意思疎通することはCEMスタッフにとって、英会話力を改善するためにとてもよい方法であった。

インターンシップ風景　②

路上サンプリング中の打合せ

大気汚染物質の路上サンプリング

インターンシップ報告書

（KB2043）

派遣国	ベトナム社会主義共和国	派遣都市	ハノイ
受入機関	Fisheries Technology and Services Center of Vietnam (FITES) - Affiliated to the Vietnam Fisheries Society (VINAFIS)		
受入機関概要（事業内容等）	生産者への技術指導や現地業者の輸出のコンサルティング。従業員6名		
派遣期間	2014年12月2日 ～ 2015年2月14日		
所属先	中央魚類(株)		
所属部署	鮮魚部	性別	男性

インターンシップ内容（概略）	・市場調査・貿易環境調査・パートナー探し・エビ養殖技術習得

1．自身の目標と達成状況	
目標	①市場調査 ②エビ養殖技術習得 ③所属企業の海外戦略の構想（直接取引の模索）
達成状況	①市場11件、スーパー13件を視察し、直接自分の目で見る事で今まで知り得なかった日本の水産物の流通を理解する事ができた。②水産養殖場9件、水産加工工場7件を視察し、えびの基礎知識、生産時間、生産適正温度、稚えび投入時期を知る事により、ベトナムにおけるえびの今後の相場の動向を予想する材料を知る事ができた。③弊社担当副部長との現地企業の訪問面談により水産流通の現状と問題点を知る事ができた。

2．　インターンシップで直面した課題・困難、その原因とどのように対処したか	
課題	受入機関の『インターンシップの内容』の部分にいくつかのプログラムがあり、その中から選べる様な内容だったためFITESを選んだ。しかし日程を作成する時に受入機関が実状を把握しきれていなかったため、現地に着いてから日程を再構成しなければならなくなった。
対処方法	弊社と深い関係のある他社の駐在員の方に助けを求め援助を頂いて、得たい知識や技術を学習できる機会を自分で作りインターンシップを充実できるようにした。

インターンシップ風景　①

水産加工工場視察

クアンニン省のハウスえび養殖場にてえびのサンプルの確認

３．インターンシップを通じて向上した/しなかった国際的な事業展開を担う際に必要となる能力、スキル、知識およびその理由	
能力 スキル 知識	向上したスキル：①コミュニケーション力　②えびの基礎知識　③チャレンジ精神 ④バイタリティー　⑤商談技術
理由	①各出張では必ず現地生産者や担当者と会食しコミュニケーションを図った。②えびの基礎知識を学んだ事で今後えびを輸入する場合には生かす事ができる。③ベトナムにて日本の水産物で商売をしている業者などへ自分で連絡を取った。まったく反応の無い企業もあったが、諦めずに色々な企業へ連絡を取った。結果4件の企業へ訪問と面談を行う事ができた。④言葉も十分に通じない中でも2か月半の期間生活とインターン活動を行えた。⑤上司の訪越時に海外企業との商談を実際に経験した。今後は具体的な商談に発展させていきたい。

４．今回の経験、成果を今後の自身の業務、所属先の海外展開促進に具体的にどう活かせるか（社会人所属あり）、または今後の就職、キャリア開発に具体的にどう活かせるか（学生・社会人所属なし）
今回の経験と成果を弊社で報告する事で、みんなの意識の中に『海外進出』という意識付けをすることができると思う。同じ目標を社内で共有する事により、会社全体で海外展開を行うのだという意識を高めたい。自分の今後の業務に関しても、国内生産国内消費だけではなく選択肢の一つとして『海外』という選択肢がある事で幅広い視点で商売をする事ができる。お金を払っても見る事の出来ない現地養殖場や現地水産加工場を視察できたため、今後自分がえびを販売する事になったら、日本に着いた商品から得る情報だけではなく今回の経験と知識を思い返し、現場でどのような工程で何が起こっているのかを検証する事ができるので、トラブル時には対応しやすいはずである。

５．　受入機関のコメント
我々は、今回彼をインターンとして受け入れられたことに、とても満足している。インターンと2か月半働く中で、我々は彼の多くの長所を見ることができた。健康であり、社交的であること、また何より熱心にインターンシップに取り組み、何事も真剣に学ぶ姿勢は素晴らしかったと思う。

インターンシップ風景　②

ユニマートのサンマ試食販売

シープロデクスハノイの試食販売

インターンシップ報告書

（KB1091）

派遣国	ベトナム社会主義共和国	派遣都市	ハノイ
受入機関	Center of information, consultancy and training, Institute of Strategy and Policy on Natural Resources and Environment (ISPONRE)		
受入機関概要（事業内容等）	天然資源環境省(Ministry of Natural Resources and Environment ;MONRE)下の諮問機関 （持続可能な発展のため戦略・政策の提案など）		
派遣期間	2014年9月3日　～　2014年12月27日		
所属先	立命館アジア太平洋大学		
所属部署	アジア太平洋学部	性別	男性

インターンシップ内容（概略）	・受入機関主催のセミナー・ワークショップの参加・手伝い ・受入部署のウェブページ作成の手伝い ・持続的発展についての調査、レポートの作成

１．自身の目標と達成状況	
目標	1. 海外で働くために必要な様々なスキルを高める(コミュニケーション能力、問題解決能力など)。 2. 持続的な経済発展を達成するために必要な、再生可能エネルギー、環境政策、省エネルギー政策についての知識を得る。 3. 受入機関の発展に貢献できるように努力する。
達成状況	1. 様々な能力の中でも、異なる環境下で生活することで、ストレス耐性を高めることが出来た。 2. 環境分野に関するセミナーやワークショップに参加する事で、様々な知識を得る事が出来た。また、実際に政策策定のプロセスを学ぶ事が出来た。 3. 受入機関は満足しているようだったが、まだまだ努力の余地はあったはずである。

２．　インターンシップで直面した課題・困難、その原因とどのように対処したか	
課題	1. 異なる衣食住環境による、体調不良やストレス。 2. 英語の語彙不足(特に環境に関する専門用語)により、レポートの作成に時間がかかったり、セミナーの内容をしっかり理解出来ない事があった。
対処方法	1. 食事は可能な限り自炊、週末は現地日本人バスケットボールクラブに参加し運動。食事と運動に気を配り、ストレスを溜めないように心掛けた。 2. セミナーなどに関しては、その該当分野に関して事前に日本語及び英語で予習しておく事で、当日理解を深める事が出来た。

インターンシップ風景　①

ISPONRE外観

オフィス風景

３．インターンシップを通じて向上した/しなかった国際的な事業展開を担う際に必要となる能力、スキル、知識およびその理由	
能力 スキル 知識	向上した能力、スキル、知識：環境分野に関する知識、ストレス耐性、主体性、柔軟性 向上しなかった能力、スキル、知識：ベトナム語
理由	向上した理由： インターンの業務、また、日本とは全く異なる環境での生活を通して。 向上しなかった理由： ベトナム語は全く通じず、英語を伸ばす事に集中しようと考えたため。

４．今回の経験、成果を今後の自身の業務、所属先の海外展開促進に具体的にどう活かせるか（社会人所属あり）、または今後の就職、キャリア開発に具体的にどう活かせるか（学生・社会人所属なし）
・駐在員、現地企業社員、社会人インターンなど、様々な社会人の方々とお話する機会に恵まれ、今後就職活動をする上で考えなければならない、自分がどこで、どのように働きたいのかを改めて考え直す良いきっかけになった。 ・海外での生活を通して、改めて日本を客観的に見つめ直す事が出来た。あたりまえである事に対しても、感謝する事を忘れずに、自分も日本に貢献できるよう尽力していきたい。

５．　受入機関のコメント
・インターンは主に業務として、様々なワークショップへの参加、またウェブページの作成にも協力した。 ・インターンは言語の違いや、労働環境、生活環境の違いを克服し、勤勉に本インターンシップに取り組んでいた。 ・言語、文化の違いはあったが、日本人インターンを受け入れる事が、私達ベトナム人スタッフにも良い経験になった。

インターンシップ風景　②

中央大学との合同ワークショップ

スタッフとの集合写真

インターンシップ報告書

（KB1039）

派遣国	ベトナム社会主義共和国	派遣都市	ダナン
受入機関	Softech Corporation		
受入機関概要（事業内容等）	システム開発/人事管理システムの保守、開発、および販売/顧客はダナンに拠点を持つ日系・ベトナム系企業/拠点数は3カ所（ハノイ/ホーチミン/ダナン）		
派遣期間	2014年9月3日　～　2015年2月14日		
所属先	九州大学		
所属部署	芸術工学部	性別	男性

インターンシップ内容（概略）	1.　人事管理システムの運用、開発 2.　人事管理システムの販売

１．自身の目標と達成状況	
目標	①ベトナムの文化・商習慣の理解、また実践的な英語・ベトナム語力の向上を通し、現地でのコミュニケーション力の向上を図る。 ②ソフトウェア開発に対する知識・実務経験を得る。
達成状況	①文化・商習慣の理解、また英語力向上による現地人とのコミュニケーション力向上は強く実感を得られた。しかし、英語を公用語としていたこともあり、現地語によるコミュニケーションに関しては大きな向上はなかった。 ②システム開発における、幅広い業務に従事することができたため、システム開発における知識・経験を広範に得ることができた。

２.　インターンシップで直面した課題・困難、その原因とどのように対処したか	
課題	①言語・文化の壁。 ②システム開発に対する知識・経験不足。
対処方法	①社内で、個々の英語力に大きなばらつきがあったこと、また自身のベトナム語のレベルが非常に低かったことから、円滑にコミュニケーションを行えない場面が多々あった。この問題は、英語を話すスピードを相手によって変えること、また筆談を行うことで解決を図った。 ②システム開発に対する知識・経験のなさから、状況・問題に対する理解ができない場面が見られた。これは自身で情報収集をし、足りない知識をキャッチアップすることで解決を図った。

インターンシップ風景　①

デスクにて作業中

プロジェクトリーダーよりフィードバック

３．インターンシップを通じて向上した/しなかった国際的な事業展開を担う際に必要となる能力、スキル、知識およびその理由	
能力 スキル 知識	・ 向上した能力 システム開発に関する知識、語学力、海外人材とのコミュニケーションに対する姿勢、度胸 ・ 向上しなかった能力 現地語、現地文化の深い理解
理由	・ 向上した理由 現地人のメンバーと共同し、日常的に英語を用いたシステム開発業務に従事をしていたため。 ・ 向上しなかった理由 英語を公用語としていたため、ベトナム語を実践的に使用する機会はあまりなかった。またベトナム文化をより深く理解するためには、より長期の滞在とベトナム語の習得が不可欠だと感じた。

４．今回の経験、成果を今後の自身の業務、所属先の海外展開促進に具体的にどう活かせるか（社会人所属あり）、または今後の就職、キャリア開発に具体的にどう活かせるか（学生・社会人所属なし）
①今後のキャリアにおいて経験する可能性の高い、「海外でのビジネス」において必要な能力を明確に認識することができた。そのため就職後の活動においても、グローバルにキャリア形成をするという目標に対し、より明確な行動指針を持って挑むことができると考えている。 ②システム開発において幅広い業務を経験することができたため、システム開発の幅広い分野において基準となる知識を形成することができた。またこの経験から、システム開発業務における、自身の得意分野、不得意分野を明確することができた。

５．　受入機関のコメント
・ 積極的に質問をし、ベトナムの商習慣を理解することに努めていた。 ・ システム開発業務に熱心に取り組んでおり、数多くの行程に参加をしていた。システム開発における知識、方法をどん欲に吸収することに努めていた。 ・ 日系企業にとってのベトナムのビジネス環境について興味をもち、日系企業の訪問をしていた。

インターンシップ風景　②

メンバーと共同作業

部門全体でのミーティングにて

インターンシップ報告書

（KB1101）

派遣国	ベトナム社会主義共和国	派遣都市	ダナン
受入機関	Softech Corporation		
受入機関概要（事業内容等）	管理システムパッケージの販売、開発、サポート。パソコンスクールやイングリッシュスクールなどスクール運営も行っている。従業員は150名。		
派遣期間	2014年9月3日　～　2015年2月14日		
所属先	(株)ヴィンクス		
所属部署	特定顧客事業本部	性別	女性

インターンシップ内容（概略）	1. 統合人事システム開発にアサインし、プロジェクトメンバーとしてプロジェクトを遂行 2. 日系企業から、使用しているシステムの課題要望のヒアリングを実施 3. 新規顧客開拓し、人事システムの引き合いもしくは受注できるよう営業活動実施

１．自身の目標と達成状況

目標	1. ブリッジSEとして、現地のシステム開発・構築などまたその他の業務内容を習得する。 また現場で発生している課題などを把握する。 2. 現地 の日系お客様の新規開拓や営業活動を通じて、現地の日系お客様とのネットワークを構築。
達成状況	1. 80%達成。本来であれば、リリースというお客様にシステムを納品するというフェーズまでプロジェクトをすすめたかったが、インターン期間中に完了させることが、スケジュール的に不可能ということでプロジェクトを完結することができなかった。ただ、プロジェクト開始からプログラミング（製造）まで遂行することができたので、現地のシステム開発の流れを理解することができた。 2. 100%達成。引き合いは4件、うち受注間近2件。受入機関の営業として実績を残した。

２．　インターンシップで直面した課題・困難、その原因とどのように対処したか

課題	【受入機関の顧客より苦情受ける】 受入機関のシステムを利用している既存日系顧客を訪問した際、お客様より苦情を受けた。 機能3つのうち、1機能がまったく使用できない。受入機関の担当者に直してほしいと懇願したが、対応してもらえないとのこと。
対処方法	1.【対顧客】顧客に誠意を持って謝罪。必ず、数ヵ月後に機能が使用できるように約束。 2.【対受入機関】副本部長、プロジェクトマネージャー、プロジェクトメンバーなどこの苦情をエスカレーション。顧客からもらったベトナム語で書かれた苦情の内容を公開。いつまでに、使えない機能を直すということを顧客に約束するよう促した。 3.【対顧客】顧客に不安感を与えないよう、逐一受入機関側の対応を報告。顧客から受入機関の対応及びシステムが改善され、感謝しているという言葉を頂いた。

インターンシップ風景　①

訪問先にアポイントメント

デスクワーク

３．インターンシップを通じて向上した/しなかった国際的な事業展開を担う際に必要となる能力、スキル、知識およびその理由	
能力 スキル 知識	【向上した能力】 異文化理解力として、人種や地域による生活環境や労働環境の違いがある人たちと仕事をする上で理解を深めることができた。更に、現地の開発の様子や作業スケジュールの立て方について理解することができた。 【向上しなかった能力】 語学力（英語とベトナム語）
理由	【向上した能力】 受入機関の社員と日々の社員とのコミュニケーションを取り、商談や定期的なミーティングに参加できたため。 【向上しなかった能力】 ベトナム語は元々しゃべることができずコミニケーションとれなかった。英語は受入機関メンバーが苦手とし、しゃべる機会が少なかったため。

４．今回の経験、成果を今後の自身の業務、所属先の海外展開促進に具体的にどう活かせるか（社会人所属あり）、または今後の就職、キャリア開発に具体的にどう活かせるか（学生・社会人所属なし）
1. 受入機関の社員と一緒に働いたことで、ビジネススタイルやプロセスなどを認知できたことで、どういうドキュメントレベルであればシステム設計が可能かなど判断することができた。また、メンバーがどうすれば意欲的に仕事をしてくれるかなど理解することができた。 2. 海外の人と一緒に働くことに対する抵抗や不安を軽減することができ、また精神力や忍耐力を向上することができた。今後、別の海外企業と作業を共にするときの糧にすることができる。 3. 約5.5ヶ月間滞在したことで、派遣先の生活環境や土地柄などの理解が深まり、海外への順応力が向上し今後の海外出張時の糧にすることができる。

５．　受入機関のコメント
営業面や日本流のアフターケア等々、すごく助かっている。既存顧客に関しては、訪問後ヒアリングした顧客の課題要望などフィードバックをいつももらっている。その後にすべき対応をすることで顧客満足度をあげることができている。また新規顧客に関しては、なかなか日系企業と接点がない弊社に日系企業を紹介してもらい、本当に感謝している。今後の案件受注につながる行動を積極的にしてくれるので、必要な人材であった。

インターンシップ風景　②

客先での打ち合わせ

現地スタッフにベトナム語訳依頼

インターンシップ報告書

（KB1152）

派遣国	ベトナム社会主義 共和国	派遣都市	ホーチミン
受入機関	Ahoa Law Office		
受入機関概要 （事業内容等）	法律事務所（従業員数約25名） 各種知的財産権の出願および紛争処理（模倣品対策、著作権侵害）ならびに投資コンサルティング		
派遣期間	2014年9月9日　～　2015年2月14日		
所属先	富士通（株）		
所属部署	法務・コンプライアンス本部	性別	男性

インターンシップ内容（概略）	知的財産関連業務のサポート、日本法の紹介、日系企業への事務所紹介

1．自身の目標と達成状況	
目標	・ベトナム法の概要の理解。 ・ベトナムにおける法曹関連者との人的ネットワークの構築。 ・ベトナムにおける文化や商習慣の理解。
達成状況	・各項目とも概ね達成できた。 ・特に、法曹関連者との人的ネットワーク構築に関しては、受入機関の協力も得ながら知的財産庁や法科大学等の訪問を実現でき、貴重な経験が得られた。

2．　インターンシップで直面した課題・困難、その原因とどのように対処したか	
課題	大きな課題・困難はなかった。 もっとも、法律事務所という特性上、専門的な業務を行うには極めて高度なベトナム語能力が必須だが、自身のベトナム語の能力不足からそこまでの業務を行うには至らなかった。
対処方法	現地の大学へ通うなどして、ベトナム語能力の向上に努めた。 また、自身のバックグラウンドが法律であるため、個人的な人脈をいかして現地の法律事務所や日系企業を訪問し、受入機関の紹介や法令状況の調査等を行った。

インターンシップ風景　①

事務所外観

米国商務省主催知財セミナー

３．インターンシップを通じて向上した／しなかった国際的な事業展開を担う際に必要となる能力、スキル、知識およびその理由	
能力 スキル 知識	・現地の法制度やビジネスへの理解。 ・異文化におけるコミュニケーション力。
理由	今まで、外国に旅行以外で滞在したことがなかったが、長期間ベトナムで生活したことにより、受入機関内や現地企業の労働環境や仕事の進め方を直接確認できた。 これらを通じて、「異文化の中でどのように生活し、どのように働くか」、身をもって学ぶことができた。

４．今回の経験、成果を今後の自身の業務、所属先の海外展開促進に具体的にどう活かせるか（社会人所属あり）、または今後の就職、キャリア開発に具体的にどう活かせるか（学生・社会人所属なし）
自身が学んだ現地の法制度やビジネス環境についての理解を活かし、将来所属企業が現地で事業拡大する際の助言を行える可能性がある。 また、滞在中に構築した現地法曹関係者との人脈は、所属企業が将来現地で法的サポートを必要とした際の相談候補となりうる。

５．　受入機関のコメント
・インターンは日本の知財法について十分な基礎があり、日系企業の知財に対する意識調査を行うために何が必要かについての指針を提供してくれた。 ・インターンは、日本語書面の英語への翻訳や、知財・著作権侵害に関する市場調査を行うなど、事務所業務を手伝ってくれた。 ・インターンは、ベトナム語の学習や事務所スタッフとのコミュニケーションを積極的に行い、語学力向上を図った。 ・インターンは、日本の民事訴訟・刑事訴訟の概要紹介や、日本の気候・祭り・結婚式についての興味深いプレゼンテーションを行った。

インターンシップ風景　②

事務所内での昼食風景

日本の訴訴法のレクチャー

インターンシップ報告書

（KB1084）

派遣国	ベトナム社会主義 共和国	派遣都市	ホーチミン
受入機関	IVS Co., Ltd.		
受入機関概要 （事業内容等）	日系システム開発会社 ・オフショア開発　・業務管理システムの開発		
派遣期間	2014年10月16日　～　2015年2月14日		
所属先	神戸学院大学		
所属部署	法学部	性別	男性

インターンシップ内容（概略）	日系企業への営業活動として、ソリューションの提案やシステム導入提案、それに付随して業務見学を行った。また、システムテストや日本語レビューを担当した。

1．自身の目標と達成状況	
目標	1. ベトナムにおける日系IT企業の現状と課題を把握する。 2. 日系企業が現地の社会に与える影響と役割を理解する。 3. 「グローバルに働く」ことを営業の経験を通して自分の中に落とし込む。 4. ベトナムにおいて日本人が出来ることを見出す。
達成状況	1. 疑問に思ったことはすぐに質問することで、理解が深まった。 2. 与える影響：世界基準の仕事のやり方。　役割：ベトナムの経済発展に寄与すること。 3. 営業を通して、グローバルに働くことを少しは理解できたと感じている。 4. 親日なベトナム人との関係を今後も維持・向上するよう努めること。

2．　インターンシップで直面した課題・困難、その原因とどのように対処したか	
課題	社外ベトナム人との交流が少なく、一般的なベトナム人の生活や文化を知れることがなかったこと。 それに加えて、ローカルベトナム人との会話手段を持ち合わせていなかったこと。
対処方法	自分自身をローカライズすることから始めた。 また、言語的制約を解決するために、日本語が達者なベトナム人と友達になって通訳を依頼した。

インターンシップ風景　①

アセアン営業部のエンジニア

オフショア部門顧客とのビデオ会議

３．インターンシップを通じて向上した/しなかった国際的な事業展開を担う際に必要となる能力、スキル、知識およびその理由	
能力 スキル 知識	向上した：ベトナムの文化、営業スキル、ITリテラシー 向上しなかった：言語力(英・越)
理由	向上した：ベトナム人と同じ釜の飯を食べ、同じ時間を過ごすことによって彼らの生活スタイルや文化、趣味を知れることができた。また、IT企業での営業ということで、ITリテラシーの向上と、ビジネスマナーや営業方法といったビジネスマンとしてのスキル向上があったと感じた。 向上しなかった：使用機会が少なかった。

４．今回の経験、成果を今後の自身の業務、所属先の海外展開促進に具体的にどう活かせるか（社会人所属あり）、または今後の就職、キャリア開発に具体的にどう活かせるか（学生・社会人所属なし）
本インターンシップでの経験は、今後の人生に大きな影響を及ぼすと感じている。というのも、初めての海外だったこともあり、価値観の違いを痛感する点が多々あったからだと考える。仕事面では、社員と同等の仕事を行うことで、学生と社会人の考え方や行動の早さに大きなギャップを感じた。また、そのような中で、社員同様に業務に深くコミットできた。それにより、具体的に働くことをイメージできる状態で進路を決定できるというアドバンテージも得られた。生活面では、ベトナムの生活スタイルや考え方の違いで面食らうことがあったが、すぐに受け入れることができた。 海外で働くという選択肢が増えた今、今後は海外即戦力として、すぐに赴任できるよう各スキルの向上を図っていきたい。

５．　受入機関のコメント
今回、インターンを受け入れて、弊社では色々とプラスに働いた面が多かった。具体的には、以下の3点が挙げられる。 ① 社内の雰囲気が良くなった。 ② 忙しい時期に日本人にしか任せられない仕事を任せることが出来た。 ③ 弊社のHPのリニューアルに伴って、重要な写真撮影を任せることが出来た。 特に、③については、写真撮影というクリエイティブな趣味をライフワークにしているインターンのおかげであり、弊社のホームページが具体的に目に見える成果として残ることで、インターンが終わった後も自信となり、弊社を身近に感じる事が出来るのではないかと思っている。今回は本当に助かった。ベトナムへ来た当初は学生ということもありどうなるものかと思ったが、今ではきっと顔つきも変わっているはずであるので、今後のインターンの活躍が楽しみである。

インターンシップ風景　②

社内風景

スタンディングワーク
推進活動中

インターンシップ報告書

（KB1014）

派遣国	ベトナム社会主義共和国	派遣都市	ホーチミン
受入機関	AGS (A. I. Global Sun Partners JSC) HCMC Branch		
受入機関概要（事業内容等）	ベトナムにおけるコンサルティング、会計・税務、労務・法務、M&A		
派遣期間	2014年9月9日 ～ 2015年2月14日		
所属先			
所属部署		性別	男性

インターンシップ内容（概略）	AGSにおいて、主にベトナムと日本の会計税務の制度、実務の相違点について、文化・歴史・商習慣などの観点から学習し、今後の日本企業の進出に役立つ知見を得る。

１．自身の目標と達成状況	
目標	将来的に、日本企業の派遣国進出を支援することを目的とする。その礎を築くため、進出のメリット・デメリットを総合的に理解し、派遣国の商習慣、文化、言語を学び、さらに、関連企業・機関とのリレーションを築く。 専門領域として派遣国の企業に適用される会計基準・税法を理解する。
達成状況	専門領域としてベトナム国における会計・税務については基礎的な事項を理解することができた。またそれにともなった商習慣や当局とのコミュニケーションの取り方なども学ぶことができた。関連企業・機関とのリレーションについては、クライアントとの面談やJETRO主催の交流会に参加することで構築することができた。ベトナム語によるコミュニケーションには課題が残った。

２． インターンシップで直面した課題・困難、その原因とどのように対処したか	
課題	現地スタッフとのコミュニケーションに難しいところがあった。特に税制の説明を受ける際、こちらの疑問や知りたいことを伝えることが難しいと感じた。スタッフは知識を披露してくれるものの、こちらの意図した回答とは異なることも多かった。
対処方法	粘り強く聞き続けるしかないところがある。英語でのコミュニケーションがメインだったため、口頭で伝えるだけではなく、メールで伝えるなど、こちらの意図を理解してもらえるように工夫をした。

インターンシップ風景 ①

日本の会計基準（簿記）についての授業

クライアントの業務・ニーズについてディスカッション

３．インターンシップを通じて向上した/しなかった国際的な事業展開を担う際に必要となる能力、スキル、知識およびその理由	
能力 スキル 知識	英語を通じたコミュニケーション力が向上した。 ベトナム人スタッフと接することで仕事についての考え方や異文化理解力が向上した。 ベトナム税制についての知識が向上した。 ベトナム語スキルはあまり向上させることができなかった。
理由	自分の勉強不足から、ベトナム語についてはインターンで使用するレベルまで引き上げることができなかった。その分、英語を通じたコミュニケーション力は向上したと感じている。 ベトナムでは離職率が高いなど、日本との相違点があるが、スタッフと接することで、日本とのそのような違いを理解することができた。 会計・税務制度について研究することで、知識を得ることができた。

４．今回の経験、成果を今後の自身の業務、所属先の海外展開促進に具体的にどう活かせるか（社会人所属あり）、または今後の就職、キャリア開発に具体的にどう活かせるか（学生・社会人所属なし）
海外で仕事を行うにあたっては、ノウハウの不足といった原因から試行錯誤がより必要になることが多いということが多いと感じた。たとえば当局への問い合わせも自分でできるわけではなく、通訳を介して行うため、そのような試行錯誤のコストが非常に大きくなってしまう現実がある。そのため個人としても企業としても海外で事業を成功させるのは簡単ではないと理解できた。 海外で仕事を行うにあたっては情報の価値が大きく、必要な情報をより低いコストで手に入れることができれば、海外進出はスムーズになるだろう。そういったことを理解できたことは、進出支援、進出後の会計・税務支援といった今後の自分の仕事に活かしていけると思う。 会計・税務に関しては、今回のインターンシップでどこがポイントなのかを学ぶことができ、ベトナム以外の他国に進出する際にもそのポイントは活かすことができると期待している。

５．　受入機関のコメント
インターンにとっては始めての海外赴任ということであり、苦労することも多かったと思うが、現地会計担当者やベトナム人公認会計士と積極的にコミュニケーションを取るなど、多くのことを得られたのではないかと思う。 ベトナムでは日本と比較し制度・運用が不確実な面が多い。その中でも自らできることを試行錯誤していくことは現地でしかできない体験であり、親会社（日本企業）のニーズを現地会計担当者に教えることについて、現地スタッフを動かすということも含め、苦労をしていたようだった。 会計・税務業務については、日本の会計の専門家として、ベトナム会計基準や日越相違点について現地会計担当者との意見交換も積極的に行っており、今後知識を活かしてほしいと感じている。

インターンシップ風景　②

KIZUNA工業団地への見学

Year End Party の様子

インターンシップ報告書

（KB1111）

派遣国	ベトナム社会主義共和国	派遣都市	ホーチミン
受入機関	AGS (A.I.Global Sun Partners JSC) HCMC Branch		
受入機関概要（事業内容等）	日本企業のベトナム進出支援(進出前調査、現地法人設立業務、法務・労務相談、会計・税務支援　等)		
派遣期間	2014年9月9日　～　2015年2月14日		
所属先	東京コンテナ工業（株）		
所属部署	アドミニストレーション本部	性別	男性

インターンシップ内容（概略）	市場調査及び現地法人設立等の勉強。市場調査については主に化粧品業界。ベトナムへ進出を狙う化粧品会社の支援のため、現地での価格調査、賃貸店舗の価格調査・候補探し等。

１．自身の目標と達成状況	
目標	・市場調査の仕方を学ぶ、化粧品市場の調査 ・現地法人設立、開業手続等の学習 ・コミュニケーション力の向上
達成状況	・統計資料等の情報源をある程度は把握、実地調査も体験 他社の価格調査、ビジネスプラン作成補助、店舗賃貸価格相場調査等、具体的な業務が行えた。 ・実務は行っていないものの、書類のやり取り等を行ううえで話を聞いたり、資料を読んで学習した。 ・商談に同行、英語でのやり取りを経験。現地語は少し習うもあまり身につかなかった。

２.　インターンシップで直面した課題・困難、その原因とどのように対処したか	
課題	・通信の不安定さ。インターネット回線が遅くなることが多く、調べ物をするときや顧客とのWeb会議を行うのが困難な時があった。 ・実際の距離が遠く、書類のやり取りだけでもだいぶ時間がかかってしまい、ミスをしてしまうとだいぶ時間ロスになることがある。
対処方法	・調べもの等は回線が遅い時にはあまり行わないようにし、紙媒体での調査や資料作成に時間を使う。また、Web会議等は環境が整えられるように事前に顧客と打ち合わせ、会議前の調整をした。 ・書類のやり取りを行う場合、事前にチェックリストを作り、入れ忘れ、記入漏れがないようにした。また、作成書類をPDF化して先に送付し、書類に間違いがないか等のチェックをしてもらった。

インターンシップ風景　①

AGS　HCMオフィス　所属部署の風景

HCMC、商業施設での価格調査

３．インターンシップを通じて向上した/しなかった国際的な事業展開を担う際に必要となる能力、スキル、知識およびその理由

能力 スキル 知識	・英語力・コミュニケーション能力 ・通信技術知識 ・環境適応力
理由	・顧客とのミーティングで重要な内容も聞き逃しそうになったことがあり、特にリスニング力は重要であり、流暢でなくとも意思を正確に表現するための語彙力も必要だと感じたため。 ・日本との連絡がうまくとれないと円滑に業務を進められなかったため。詳しくなくともネットワーク等の知識・Skype等の通信手段に関する知識は少なからず必要だった。 ・どんな環境でも一定のパフォーマンスが出来るように、上記知識も必要だが、生活面で現地の生活習慣を受け入れる気持ちの切り替えも必要だったため。

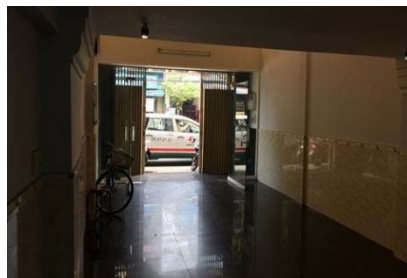
４．今回の経験、成果を今後の自身の業務、所属先の海外展開促進に具体的にどう活かせるか（社会人所属あり）、または今後の就職、キャリア開発に具体的にどう活かせるか（学生・社会人所属なし）

所属企業もベトナム進出を目指しており、その事業に関わることになれば、現地に慣れているという点や多少の企業法等の知識があるので、事業推進に役立てる。また、他国へ行くような機会があっても、コミュニケーション能力や環境適応能力も付いたので、今回の経験が活かせると思う。

５．　受入機関のコメント

来たばかりの時には不安や戸惑いが多く見られたが、すぐに環境に順応して業務を行えていた。ベトナム語の習得にはかなり苦戦しており、現地スタッフとのコミュニケーションには少し苦労する面も多少見られたが、コミュニケーション能力があり、大きな支障にはならなかった。海外でビジネスを行う上では少なくとも英語は必須なので、積極的に身に着けていってほしい。業務については、一つの顧客に専属的に張り付いてもらう形で行っており、顧客と密に連絡をとって業務にあたっていた。所属企業とは全く違う業務を行うことになったので、様々な経験ができ、成長できたのではないかと思う。日本に戻っても、今回の経験を活かせるように活躍してほしい。

インターンシップ風景　②

国際展示会会場にて

店舗物件候補探し

インターンシップ報告書

（KB1044）

派遣国	ベトナム社会主義共和国	派遣都市	ハノイ
受入機関	FECON Foundation Engineering and Underground Construction JSC		
受入機関概要（事業内容等）	設立：2004年 事業内容：サブコン、設計、PHC杭の製造		
派遣期間	2014年9月9日　～　2015年2月13日		
所属先	宮城大学		
所属部署	食産業学部	性別	男性

インターンシップ内容（概略）	①現場見学（土質調査、地盤改良、杭打ち）　②日系企業の訪問 ③工場見学（PHC杭の製造工場）　④資料作り

１．自身の目標と達成状況	
目標	①ベトナム語・英語を駆使し、現地の方とビジネスを行う上で必要なコミュニケーション力を培う。 ②国籍・業種に関わらず、一人でも多くの人に出会い、出会った方と想いを共有し、長期的視野で人的ネットワークを構築する。 ③建設現場におけるベトナムのビジネス環境を把握する。
達成状況	①生活するには、支障がない程度の英語力を身に付けることはできたが、ビジネスを行う上で必要な英語力を身に付けることはできなかった。 ②インターンシップ期間中は、社会人の方を中心に積極的に話をする機会を作ることができた。このネットワークを維持していくことが大切だということも分かった。 ③実際に現場へ行ったり、日系のゼネコンの方に話を伺い、十分に理解できた。

２．　インターンシップで直面した課題・困難、その原因とどのように対処したか	
課題	①工期が延びて、スケジュール通りに事が進まなかった。 ②現場での安全性の確保。
対処方法	①他の現場へ入ることができるように、指導員の方にアレンジしてもらった。 ②一人では現場へ行かず、スタッフの方と一緒に行動をした。

インターンシップ風景　①

タイビン省にある現場

研究所内での土質試験

３．インターンシップを通じて向上した/しなかった国際的な事業展開を担う際に必要となる能力、スキル、知識およびその理由	
能力 スキル 知識	・英語力と現地語習得能力。 ・急な予定変更等のハプニングへの対応力。
理由	・普段英語を使わない環境にいた私にとっては、今回のインターンシップは英語力を高める上で、絶好のチャンスだった。勉強した結果、ある程度の英語力は身についたが、ビジネスの場で使える英語力を身に付けるには、もう少し時間がかかると思った。また、現地語習得も少し時間が足りなかったと感じた。 ・スタッフの方のサポートもあり、自分自身も焦らず冷静に行動できたため。

４．今回の経験、成果を今後の自身の業務、所属先の海外展開促進に具体的にどう活かせるか（社会人所属あり）、または今後の就職、キャリア開発に具体的にどう活かせるか（学生・社会人所属なし）
私は将来的に、途上国を中心とする海外で建設系の仕事をしたいという夢を持っているため、このインターンシップに参加することを決意した。その背景を踏まえて、以下の3つのシチュエーションで今回の経験を活かしていきたいと考えた。 ①日本や他国の現場の比較　②現場において、工期延期等のハプニングに柔軟に対応するための準備 ③工場、現場見学をする際の考え方を見直す 私はまだ日本でも現場に入った経験がないので、将来日本も含めた赴任先で、ベトナムとその国の現場を比較したいと思っている。また、今回のインターンシップで工期が延びたり、作業を中断せざるを得ないハプニングが起こりうることがよく分かった。そのため、作業が始まる前に幾つかのオプションを用意し、ハプニングに対応することができるような技術士になれるよう、日々精進したい。

５．　受入機関のコメント
・仕事に対する姿勢が良く、懸命に働き、誰に対しても気さくに接していた。 ・FECONのスタッフとコミュニケーションをとるのに十分な英語能力があった。 ・いつも真面目で勤勉でよく勉強をしていた。 ・現場でも決められたルールの中で、熱心に学ぶ姿勢が見れた。

インターンシップ風景　②

チャビン省にある現場

FECONのPHC杭製造工場

インターンシップ報告書

（KB1001）

派遣国	ベトナム社会主義共和国	派遣都市	ホーチミン
受入機関	Duy Khanh Engineering Co., Ltd		
受入機関概要（事業内容等）	• 金型の設計製造 • 工作機械、構成部品の設計製造		
派遣期間	2014年9月9日　～　2014年12月6日		
所属先	ベルリン工科大学		
所属部署	工学部	性別	男性

インターンシップ内容（概略）	• 工場全体のラインバランスの数値化、分析、評価、改善そして提案活動 • 製造装置の保守保全を通じてのダウンタイムの原因の洗い出し • 通訳、翻訳

１．自身の目標と達成状況	
目標	• インターンシップを通じて大学にて学習した内容を実製造現場へ応用できるかの確認 (製造現場の数値化、現状分析、問題点の洗い出し、対策立案、改善作業、提案) • 現地企業で仕事を完遂し成果を出せるかの確認
達成状況	• 製造現場での製造工程の数値化、現状分析、問題点の洗い出し、対策立案、提案を完遂し、レポートにまとめ経営陣へ報告した。またそれと共に今後の製造ラインの評価方法など基本的な考え方を周知できた。 • 受入機関より高い評価を頂け、一応の成果を出せた。

２．　インターンシップで直面した課題・困難、その原因とどのように対処したか	
課題	• 現場の作業者との意思疎通 • 受入機関の業務に関するサポート不足 • ホームステイ環境下における自由の制限
対処方法	• 3か月のうちの1か月は現場で毎日故障装置の保守保全を実施し作業者に認められるよう努力した。 • 自主的に行動。またプロジェクトのストーリーを前もって描き、必要な情報のみ担当者に質問または確認した。 • 現状を受け入れ、対応できるように努力した。

インターンシップ風景　①

受入機関工場全景

ITエンジニアによるデータ解析
（工場の一室にてデータ解析中）

３．インターンシップを通じて向上した/しなかった国際的な事業展開を担う際に必要となる能力、スキル、知識およびその理由	
能力 スキル 知識	• 主体性 • 自己責任 • 現地語
理由	• 受入機関の業務に関するサポートは期待できないため、プロジェクト責任者としての自覚が必要。情報は与えられるのではなくこちらから取りに行くぐらいの積極性が必要。 • 現地の言葉を理解することは現地へ同化するための第一歩であると思われる。時間に余裕があり現地語を理解し会話できるようになれば業務遂行においても助けになると思われる。

４．今回の経験、成果を今後の自身の業務、所属先の海外展開促進に具体的にどう活かせるか（社会人所属あり）、または今後の就職、キャリア開発に具体的にどう活かせるか（学生・社会人所属なし）

- 語学力と共に専門知識または製品の知識をつけ、国境関係なくどこに行っても仕事をできるよう努力する。
- 専門知識または業務に関わる経験は非常に重要であることを再認識できるきっかけとなったことは事実であり、今後はこの部分を強化していく必要がある。
- 発展途上国の現状が理解できた。
- 海外業務を行う上で、自身に足りないものを確認できたので、今後補強していきたい。
（現地語を学ぶ事も現地の人を理解していくうえで重要な要素ということを学ぶ事ができた）

５．　受入機関のコメント

・インターンは、真面目に仕事をしていた。
・日本人が仕事をしていることで、会社に活気が出た。
・主体性を持って仕事をし現場へもよく足を運んでいた。
・我々、受入機関側にも良い刺激となった。

インターンシップ風景　②

トラブル対応
（CNC旋盤　モータ駆動系エラーによるトラブル対応）

受入機関製品一例
（ペットボトルキャップ製造機）

インターンシップ報告書

（KB1042）

派遣国	ベトナム社会主義共和国	派遣都市	ホーチミン
受入機関	Brain Works Asia Co.,Ltd.		
受入機関概要（事業内容等）	中小企業の経営支援 （日越ビジネス推進/PR支援、経営サポート、人材育成、情報提供、リサーチ）、従業員数15人、資本金$43,000、設立年2006年		
派遣期間	2014年9月9日 ～ 2014年12月6日		
所属先	国際教養大学		
所属部署	国際教養学部	性別	男性

インターンシップ内容（概略）	①営業（現地企業へテレアポ訪問、主にセミナー集客とテキスト販売） ②店舗のイベント企画運営（兵庫県PRのため明石焼を店頭で販売） ③店舗調査（日本をコンセプトにした市内の店舗を対象に調査しレポートの作成）

1．自身の目標と達成状況	
目標	①広告提案営業で契約交渉を1回以上成功 ②現地の商習慣を理解 ③現地の文化と慣習を理解し、現地の方と長期的な信頼関係を築く ④日常会話ができる程度のベトナム語を身につける
達成状況	①広告提案ではないが、集客営業で4社集客に成功。また、テキスト販売は33冊売り上げ。 ②営業を通して商習慣を理解（お酒の席での振る舞い、握手の仕方など）。 ③ベトナム人社員のみならず、営業先の社長の方々と深い信頼関係を結ぶことができた。 ④残念ながら、日常会話ができる程度のベトナム語を身につけることができなかった。

2．　インターンシップで直面した課題・困難、その原因とどのように対処したか	
課題	①バスを使っての営業だったが、当初はバス停の場所も、下車場所も分からなく、営業先にたどり着くまでに苦労した。 ②現地スタッフと一緒にイベントを運営したが、ミスコミュニケーションが多く、仕事を任せるのが不安だった。
対処方法	①失敗を恐れず、どんどんバスにチャレンジした。車内では、英語が通じないため、ベトナム語のテキストとジェスチャーのみで、乗車しているベトナム人や運転手にどのバスに乗ったらいいか、降りたい場所を伝えるなど、現地の人にも助けてもらっていた。 ②簡単な英語でゆっくり話すことを意識し、仕事以外のプライベートな話をしたり、少しづつお互いを知ることで、信頼関係を築いていった。

インターンシップ風景　①

営業先の社長にアポ訪問

バスで移動し営業先へ

３．インターンシップを通じて向上した/しなかった国際的な事業展開を担う際に必要となる能力、スキル、知識およびその理由	
能力 スキル 知識	•海外での営業力の向上 •環境適応能力の向上 •ベトナムの商習慣の理解 •海外の従業員と一緒にチームを組み働く際のポイントの習得
理由	･営業活動を通して、①企業ダイレクトリーやネットから企業情報を入手②英語でのテレアポ③現地の交通機関（ローカルバス）を使っての訪問という営業プロセスを全て自分一人でこなしたため。 ･到着して1週間も経たないまま、現地ベトナム人社員も使ったことがないローカルバスに乗り営業活動をしていたため。 ･営業先は全て現地企業だったため、現地の商習慣を実際に自分の目で見て実践することができた。 ･イベント運営を通して、現地スタッフと一緒にチームを組み、働いたため。

４．今回の経験、成果を今後の自身の業務、所属先の海外展開促進に具体的にどう活かせるか（社会人所属あり）、または今後の就職、キャリア開発に具体的にどう活かせるか（学生・社会人所属なし）
•就職先で海外勤務があった場合、または、海外で起業した場合、現地での営業は到着してすぐにでも可能。 •就職先で、海外勤務があった場合、または、海外で起業した場合、自分がどのような環境に置かれようとも、前向きに素早く適応できる。 •就職先で、海外勤務があった場合、または、海外で起業した場合、現地の文化や習慣を理解し、現地の方と友好な信頼関係を築くことができる。 •就職先、または、海外で起業した場合、海外の人とチームを組んで働く際に、文化や言語が違えどチームとして機能することを促すことができる。

５．　受入機関のコメント
日本人インターンは今までも数多く受け入れており、インターンにはベトナムという日本とは違う環境でのインターンシップ経験を今後に活かしてもらいたいと思う。職場に新しい人が入ることは、良い刺激になった。 慣れない土地もあると思うが、体調を崩すことが多かったと感じる。何事にも体調管理が一番であり、セルフケアをできるようになることが必要。与えられた業務には、積極的に取り組んでいた。

インターンシップ風景　②

イベントで店頭で明石焼の販売
2日間で215食完売

社内オフィスにてテレアポ

インターンシップ報告書

（KB1112）

派遣国	ベトナム社会主義共和国	派遣都市	ホーチミン
受入機関	Brain Works Asia Co., Ltd.		
受入機関概要（事業内容等）	日本企業とベトナム企業のビジネスマッチングサービスの提供、「日本」をテーマにしたアンテナショップの経営。		
派遣期間	2014年9月9日　～　2015年2月14日		
所属先	日本フエルト（株）		
所属部署	経営企画部	性別	男性

インターンシップ内容（概略）	①受入機関主催のビジネスセミナーの集客営業 ②発行書籍への掲載営業 ③「日本」をテーマにしたアンテナショップのスタッフマネジメントやイベント開催

1．自身の目標と達成状況	
目標	①現地の文化、国民性、宗教、商習慣等を学び、ベトナムでのビジネスの可能性を探る。 ②自社の海外展開に繋がるコネクションを獲得する。
達成状況	①業種を問わず様々な企業経営者の方と面会したことから、ビジネスのヒントを多く学ぶことができたため、目標は達成できた。 ②業務を通じてのコネクションの獲得には至らなかったが、業務外で将来的に必要となる繋がりを大いに得ることができた。

2．　インターンシップで直面した課題・困難、その原因とどのように対処したか	
課題	①通訳を同行せず、単身で現地企業への訪問営業を行っていた。十分な英語力ではなかったため、当初は顧客からの質問に的確に答えることができなかった。②移動手段は原則バスを指示されていたが、土地勘が全く無いため移動に時間を要した。
対処方法	①ビジネス英会話で使用する頻出フレーズ、FAQを事前に覚えておくことにより対応した。 ②区名と主要道路名、バスルートマップを覚えることによって対処した。最終的には住所を見ただけで所在地が分かるようになり、移動時間が大幅に削減された。

インターンシップ風景　①

アンテナショップで焼おにぎりを調理・販売

バスにて顧客を訪問

３．インターンシップを通じて向上した/しなかった国際的な事業展開を担う際に必要となる能力、スキル、知識およびその理由	
能力 スキル 知識	①情報収集能力、顧客へのアプローチ能力、提案力が向上した。 ②語学面においては、英語力は向上した一方、現地語はあまり向上しなかった。
理由	①現地企業の情報を集め、ターゲット選定、アポイント取得、直接面会し交渉、受注獲得までの一連の活動を一人で行ったため。 ②通訳なしでの訪問営業を繰り返したことにより、英語は日常会話が十分にできるレベルに到達した。一方、受入機関スタッフは英語または日本語が可能なため、ベトナム語の習得が疎かになってしまったため。

４．今回の経験、成果を今後の自身の業務、所属先の海外展開促進に具体的にどう活かせるか（社会人所属あり）、または今後の就職、キャリア開発に具体的にどう活かせるか（学生・社会人所属なし）
①訪問企業数は70を超えたが、その中に所属企業と今後の海外展開に関係する企業はなく、直接的なコネクションの獲得は出来なかった。しかし、自らの手で顧客を開拓した経験は、ゼロから事業を立ち上げた際に必ず役に立つと思われる。 ②アンテナショップ勤務の経験から、ベトナム人の職業観やマネジメント方法を知ることができた。ベトナム人は「顧客第一主義」の考えが薄い点はあるが、密なコミュニケーションを取ることにより予想以上の働きをしてくれることもあり、全員を典型的なベトナム人像に当てはめて接することは正しくないと分かった。この経験は今後現地スタッフを雇用し、教育する際の礎になるだろう。

５．　受入機関のコメント
受け入れ当初は考えることが先行し、がむしゃらに取り組む姿勢に欠けていると感じる点もあったが、後半は変化が見られてきたと感じる。ベトナムという国で、あれこれ頭で考えるよりも、まずやってみることの重要性を学べたのではないかと思う。日本に戻っても、この感覚を忘れずに取り組んでほしい。

インターンシップ風景　②

バス車内の様子

バス下車後は徒歩で移動

インターンシップ報告書

（KB1062）

派遣国	ベトナム社会主義共和国	派遣都市	ハノイ
受入機関	B&Company Vietnam		
受入機関概要（事業内容等）	ハノイでは初の日系市場調査会社として2008年にベトナムに進出した。主に日系会社を対象とした進出コンサルティングや市場調査を行っている。		
派遣期間	2014年9月9日　～　2015年2月13日		
所属先	大阪府立大学		
所属部署	マネジメント学類	性別	男性

インターンシップ内容（概略）	(1)市場調査のアシスタント及びそれに伴う翻訳作業 (2)ビジネスツアーにおいてクライアントをアテンド (3)セミナーや交流会への出席

１．自身の目標と達成状況	
目標	(1)次期グローバルリーダーとなる経験を積む。 -ベトナムの文化や商慣習を理解する。 -英語はもちろん、ベトナム語も吸収し、国際的コミュニケーション能力を高める。 (2)仕事内容を理解し、将来のキャリア形成の一助とする。 -受入機関先だけでなく、今後に生きる人脈ネットワークを形成する。
達成状況	(1)滞在期間中は現地で働く日本人とベトナム人とバランスよく交流していたため、商習慣も含め異文化理解は大いに達成できた。仕事内容も主に市場調査に関することだったため、市場の情報も収集できた。語学に関しては、英語が主要言語だったため英語の向上はしたが現地語を向上させる余裕まではなかった。 (2)受入機関にて調査会社としての仕事理解はできたがコンサルティングサービスへのコミットは難しかったため、なるべく現地のコンサル会社の方と接触し理解に努めた。

２．　インターンシップで直面した課題・困難、その原因とどのように対処したか	
課題	(1)インターンを除いて日本人が2人しかいないため、どうしても業務内容が翻訳に偏っていた。 (2)参加した交流会では企業の社長や役員など重役の方々ばかりで自分の知識不足から話を合わせるのに苦労した。
対処方法	(1)翻訳以外の仕事をもらえないか上司と相談しながら大学生のインターンである自分が何を提供できるか、同時に受入機関先が何を求めているかを整理した。最終的に翻訳作業から市場理解や文章力養成など最大限の成長を得られるよう完璧にこなすというマインドチェンジをした。 (2)どんな業種の方とでもある程度の話ができるよう毎日ベトナムニュースを読む習慣をつけた。

インターンシップ風景　①

仕事風景

総務省主催ICTフォーラムにて
展示会への出展

３．インターンシップを通じて向上した/しなかった国際的な事業展開を担う際に必要となる能力、スキル、知識およびその理由	
能力 スキル 知識	向上した資質：異文化理解、海外志向、英語力 向上しなかった資質：現地語
理由	向上した資質：私生活ではベトナム人の友達と主に過ごしていたため、細かなところまで文化の違いに気づけた。日本の「当たり前」が通用しない中で、相手の文化やルールを寛容に受け入れる柔軟な対応が身についた。受入機関先の同僚は全員英語が堪能で普段のコミュニケ―ションから常に英語であったため。 向上しなかった資質：私生活で交流していた学生は皆、日本語を勉強している学生または英語ができる方だったため、日本語か英語に頼ってしまった。

４．今回の経験、成果を今後の自身の業務、所属先の海外展開促進に具体的にどう活かせるか（社会人所属あり）、または今後の就職、キャリア開発に具体的にどう活かせるか（学生・社会人所属なし）

・実際に海外で働いてみる経験を得たことで自分への自信につながると同時に海外で働くことによるメリット・デメリットを身を以て理解できたことから、将来、海外で働く意欲が高まった。

・特にベトナムは日系企業から人気の投資先であり本やインターネットによる情報では投資を奨励するものが多いが、現地の内側から見てみると実は多くの障害がある現実を見られたのは大きかった。今後はより自己分析などから自分を理解し、やりたいことを再確認してからその業種がビジネスチャンスだと考えている地域に出向くことで、今回のインターンシップのように活字情報を立体化できる経験を増やしていこうと考えている。

５．　受入機関のコメント

・インターンの仕事内容は特定業界の調査レポート作成、日本における特定業界トレンドについてのプレゼン準備、各種セミナー・ビジネスツアーへの参加、展示会等イベントの準備、翻訳等、多岐にわたり、また弊社事業の特性上、急な納期への対応に迫られることもあったが、ある程度柔軟に対応できていた。

・英語でのコミュニケーションもある程度できており、上司に説明される問題点を理解し、相談しながら進めることができていた。また日本語できちんとした文章を書けることが必要な基礎能力として求められるが、最初は不十分であったものの上達が見られ、レポートの翻訳・作成でとても助かった。

・仕事以外の活動にも積極的に取り組んでおり、ベトナム人の生活を理解できるよう努力する姿勢が見られ、ベトナム人社員と友好関係を築けていた。

学生にも関わらず、社会人としての姿勢で仕事に臨み、戦力として活躍してくれたことに感謝している。能力的にまだ不足な点もあるが、このインターンシップが彼にとって良い経験となり、彼の更なる活躍を期待している。

インターンシップ風景　②

JETRO主催の
アセアンキャラバンにて

同僚の結婚式にて

インターンシップ報告書

（KB1071）

派遣国	ベトナム社会主義 共和国	派遣都市	ハノイ
受入機関	B&Company Vietnam		
受入機関概要 （事業内容等）	マーケティングリサーチ＆コンサルティング 日系企業のベトナム進出支援		
派遣期間	2014年9月9日　～　2014年12月6日		
所属先	同志社大学		
所属部署	政策学部	性別	男性

インターンシップ内容（概略）	・デスクリサーチ　・ニュース、書類の翻訳　・各種セミナーの参加とレポート作成 ・視察ツアーのアテンド　・トレーニング

１．自身の目標と達成状況	
目標	1ベトナム経済と文化について理解を深め、異文化に対する適応力を身につける。 2グローバルに働くうえで、必要不可欠な素質を把握する。 3英語とベトナム語を磨く。
達成状況	1普段の業務や休日にベトナム人の友人と行動を共にすることで、ベトナム全体の理解は進んだ。 2現地で働く方々との交流などを通じてある程度把握することができた。 3受入機関の社員全員が英語が堪能で、英語を使う機会に恵まれたため上達した。 その反面ベトナム語が求められる機会は少なく、さほど上達しなかった。

２．　インターンシップで直面した課題・困難、その原因とどのように対処したか	
課題	1自身の英語力の低さ 2業務に対する知識・スキルの欠如 3突然の業務変更
対処方法	1.2 勤務時間終了後、自分自身で勉強を行ったり、疑問点に関して上司や同僚に積極的に質問を投げかけた。 3上司にこまめに確認をとることで、ある程度予防することができた。

インターンシップ風景　①

職場の同僚と食事

デスクの様子

３．インターンシップを通じて向上した/しなかった国際的な事業展開を担う際に必要となる能力、スキル、知識およびその理由	
能力 スキル 知識	・向上した点 英語　海外志向（アジアでのビジネス挑戦意欲） ・向上しなかった点 ベトナム語
理由	・向上した点 英語は派遣当初よりは上達した。ただしビジネスレベルではないので、今後も勉強を続けていきたい。 派遣前と比べ、海外志向がより明確になった。 ・向上しなかった点 ベトナム語を使用する機会が少なく、特に向上しなかった。

４．今回の経験、成果を今後の自身の業務、所属先の海外展開促進に具体的にどう活かせるか（社会人所属あり）、または今後の就職、キャリア開発に具体的にどう活かせるか（学生・社会人所属なし）
・海外に一週間以上滞在するのは今回が初めてだったが、業務面・生活面で特に大きな問題を抱えることなくインターンを終えたことは大きな自信となった。また、ベトナムにおいて「日本の評価」は総じて高く、人生で初めてナショナル・アイデンティティを認識する契機となった。今後も自覚をもった行動をするよう心掛けたい。 ・今回のインターンを通し海外志向は強くなると同時に、そのためにも克服しなければならない課題や身につけたい資質などが明確になった。今後はそれらの克服・習得をめざしつつ、就職活動だけでなくキャリア開発全体に活かしていきたい。

５．　受入機関のコメント
・インターンの仕事内容は特定業界の調査レポート、消費者調査レポートの作成及び各種イベント・ビジネスツアーの参加などであった。中には締め切りに追われているものや、急な変化が生じているものもあったが、きちんと対応できていた。 ・上司に説明される問題点を理解し、相談しながら業務を進めていた。英語でのコミュニケーションもある程度できており、日本語のきちんとした文章を書くことができていたため、日本語レポートの翻訳・作成でとても助かった。 ・ベトナム人主体のチームに積極的に参加して同僚を手伝ったり、困った時は同僚に頼んだりしていてよかった。 ・仕事以外に生活面でもほかの社員と仲良く過ごしていたのもよかった。 全体的にインターンが来て実際に活躍してもらったことは、彼にもいい経験になっただろうし、弊社社員の刺激にもなったと思う。今後も日本人インターンを受け入れたいと考えている。

インターンシップ風景　②

普段の業務風景

消費者調査レポートの作成のため
ASEAN　CARAVANに参加

インターンシップ報告書

（KB2007）

派遣国	ベトナム社会主義共和国	派遣都市	ニョンチャック
受入機関	Soltec Vietnam Company		
受入機関概要（事業内容等）	プラント設備作成、設備工事。ベトナム国内、ASEAN域内でのプラント設備の据付・配管工事。		
派遣期間	2014年12月2日 ～ 2015年2月14日		
所属先	岡山大学		
所属部署	経済学部	性別	女性

インターンシップ内容（概略）	・プロジェクト別原価分析　詳細：プロジェクト毎に原価明細を作成し、プロジェクトの予算と実績を対比し、分析する。・入金、請求管理のサポート　詳細：入金に関わる全フローの中でのサポート。（書類準備、入金予定の確認等）

１．自身の目標と達成状況	
目標	ベトナム人スタッフとコミュニケーションをとる（日本語と日本に興味を持ってもらう） 工場での品質安定に関する聞き取り 与えられた業務を完成させるための技術習得
達成状況	私のつたないベトナム語ではほとんど会話が成立せず、事務所内は英語が喋れる人がほとんどいなかったため、基本的に英語の筆談が中心だった。ベトナム人スタッフたちに日本文化に興味を持ってもらうため、豆まきの企画案を提出した。また、日本の文化に関する授業をベトナム人のスタッフに対して行った。 品質安定に関する聞き取り　日本での当たり前がベトナムでは通用しないことを痛感した。たくさんの問題点に気づく。 初めての就業体験で、一から色々なことを教えて頂いた。

２．　インターンシップで直面した課題・困難、その原因とどのように対処したか	
課題	ベトナム人スタッフとの文化及び習慣の差、時間や期日を守ることが当たり前になっていない。
対処方法	こちらから期日の前に声かけをする。仕事を明文化し相手の業務の所掌範囲をはっきりさせる。 実際には人事と工場の責任者の業務の明文化を行い、日本語・英語・ベトナム語化し、業務内容の統一化及び徹底を図った。

インターンシップ風景　①

受入機関での社食

工場兼事務所の外観

３．インターンシップを通じて向上した/しなかった国際的な事業展開を担う際に必要となる能力、スキル、知識およびその理由	
能力 スキル 知識	向上したもの：日本人以外の人の仕事習慣に対する考えを受け入れられるようになった。一般的な事務作業スキル。広い心・忍耐力及び平常心。 向上しなかったもの：ベトナム語
理由	ベトナム人スタッフと仕事をする際は広い心とこちらがわかりやすく仕事を伝えるスキルが必要である。 私が担当した業務で必要なベトナム語は習ったベトナム語では対応できないジャンルの会話だった。ベトナム語を使おうとすると毎回辞書が必要になり、上手く会話が出来ていなかった。

４．今回の経験、成果を今後の自身の業務、所属先の海外展開促進に具体的にどう活かせるか（社会人所属あり）、または今後の就職、キャリア開発に具体的にどう活かせるか（学生・社会人所属なし）
他国の人とのビジネス上の関係の作り方について学ぶことが出来た。就職後に海外の方と仕事をする際に、すべてにおいて日本のやり方が通用するわけではない、ということは重視すべきポイントだと思われる。日本とは違う価値観や背景をもつ人たちの考えや行動の意味を理解し、自分の考えを伝え、共に認め合うことが必要である。

５．　受入機関のコメント
業務処理の速度、精度は高かった。責任感も強く与えた業務はしっかりとこなしてくれた。 責任感が強い分、ストイックな状態を課すこともありそれがネガティブな方向にいくと頭の中で整理することが難しくなる傾向も見られた。業務及び自分自身への課題意識の高さはとても評価できるが、それと自身の精神面でのコントロール、オンオフのバランス感覚が今後必要だと感じた。 職場環境で大きく実力が左右されると思う。対人力に関して当初課題が多いと思われたが、環境に順応すると自身のパフォーマンスを発揮してくれる。 今後はその環境というものは自身で変えていくものという認識を持っていく必要がある。 最後に、最後まで本当に一生懸命やってくれた。少しでも何かを得て帰ってくれていれば幸いである。本当にお疲れ様でした。ありがとうございます。

インターンシップ風景　②

受入機関キックオフミーティングでの豆まき

受入機関　工場内部

インターンシップ報告書

（KB2017）

派遣国	ベトナム社会主義共和国	派遣都市	ニョンチャック
受入機関	Soltec Vietnam Company		
受入機関概要（事業内容等）	プラント設備製作・工事		
派遣期間	2014年12月2日 ～ 2015年2月14日		
所属先	東京大学大学院		
所属部署	総合文化研究科	性別	女性

インターンシップ内容（概略）	会社パンフレットの情報更新、会社ホームページの更新・改編等。営業サポート。

１．自身の目標と達成状況

目標	1. 受入機関へ提案を通した貢献 2. プログラムのインターンとして、日系企業が海外でビジネスをする上での課題を発見する 3. 自己成長のための目標 ①言語の習得、英語を用いたコミュニケーション ②自身の能力について知る
達成状況	1. 課題の発見で終わってしまい、提案・実行まで到達できなかった。 2. 様々な気づきはあったが、まだ自身の中でまとめられていないので時間がかかっても形にしたい。 3. ①ベトナム語能力は向上させることができなかった。英語を介したコミュニケーションについては自信がついた。②これまで気づかなかった自身の長所・短所を発見した。

２． インターンシップで直面した課題・困難、その原因とどのように対処したか

課題	1. パンフレットの英訳をしている時に、英訳のチェックに多くの人が関わりすぎてまとまりがつかなくなってしまった。 2. 同時並行のタスクの優先順位を上手く付ける事が出来なかった。
対処方法	1. 他の人の顔を立てる事も重要だが、八方美人になるのではなく、元々は自分自身に与えられた仕事であったため、責任を持ち、訳を完成させた。 2. 締め切りから逆算すること、その仕事の意図・対象を意識することを心がけた。

インターンシップ風景 ①

Webページや社内刑事物のための写真撮影

ホーチミン市内から約1時間かけ通勤

３．インターンシップを通じて向上した/しなかった国際的な事業展開を担う際に必要となる能力、スキル、知識およびその理由	
能力 スキル 知識	1. ベトナム語：当初、ベトナム語を習得するという目標を立てていたが、渡航前のレベルから向上させることができなかった。 2. 解決策を提案し実行する事：インターン中に見つけ出した課題に対し、解決策を提示し、実行することを目標としていたが、実行に移せなかった。
理由	1. 社内や日常生活において英語や日本語が通じると言う状況に甘えてしまい、積極的にベトナム語を使うという姿勢を保つことができなかった。 2. 与えられていたタスクに優先順位を付けることが最後まで上手くできるようにならず、課題の発見までは到達したが、解決策の提示、実行の段階まで至ることができなかった。

４．今回の経験、成果を今後の自身の業務、所属先の海外展開促進に具体的にどう活かせるか（社会人所属あり）、または今後の就職、キャリア開発に具体的にどう活かせるか（学生・社会人所属なし）

渡航直後のインターンシップ計画書にも書いていた通り、自身の強みとは何かということについて、明確な回答を持っておらず、それを不安に感じていた。

今回、様々なバックグラウンドの人々と仕事をしていく中で、そのように多様な人と意外と上手く付き合っていくことができている自己を発見した。このことは、今後どのような働き方をするのかという選択に大きく影響を及ぼすと思う。

とはいえ、伝え方であったり、至らないところもたくさん見つけられたため、自身に対する新たな課題を発見することもできた。

５．　受入機関のコメント

インターン開始当初は周りに合わせようと遠慮している様だったが、
次第に、任された仕事は、周囲に意見を求めながらも、最終的に自分で決めて進めていく、という意思が感じられる様になった。
会社が拡大する過渡期の中だったので、会社として万全なサポートが出来なかったが、その中で与えられた仕事は確実にこなしてくれ、本当に助かった。
その丁寧な仕事ぶりと、今回得た自分で決定し進める、という推進力を活かし、将来の進路で活躍される事を願っている。

インターンシップ風景　②

社内報告会（Kick-off）運営

社内報告会（Kick-off）運営

インターンシップ報告書

（KB1138）

派遣国	ベトナム社会主義 共和国	派遣都市	ホーチミン
受入機関	Agrex Saigon Foodstuffs Joint Stock Company		
受入機関概要 （事業内容等）	冷凍食品の製造販売 生産能力　25t/日		
派遣期間	2014年9月9日　～　2014年12月6日		
所属先	（株）ニチレイフーズ		
所属部署	研究開発部	性別	女性

インターンシップ内容（概略）	・新商品の開発 ・現行商品で発生している問題への対応 ・日本の文化やマナーについての勉強会、日本語教室

1．自身の目標と達成状況

目標	1) 受入機関の商品開発の流れを企画段階から製造まで理解し、新商品のアイディアを最低1つ、試作品まで提案できている。 2) ビジネス英語を習得し、ベトナム語で日常生活の簡単な会話ができるようになる。 3) ベトナムの食習慣や食品業界について集めた情報を、月に2回レポートにまとめる。
達成状況	1) 達成率90%。受入機関の商品開発の流れを理解し、新商品のアイディアを複数品提案した。ただコストに関しての情報までは迫りきれず、具体性という点ではやや物足りないものとなった。 2) 達成率50%。英語を仕事で使うことには慣れたが、ベトナム語は日常会話が満足にできるレベルまでには至らなかった。今後も学習を継続する予定である。 3) 達成率70%。レポートは3か月間で4本しかできなかった。

2．　インターンシップで直面した課題・困難、その原因とどのように対処したか

課題	日本の所属企業ではまだ若手という立場でいることが多いが、受入機関からは7年間も商品開発の経験を積んでいると見られ、何でも教えてもらえる、という期待感で迎えられた。しかしながら実際は自分の知識やスキル不足のために満足に期待に応えられないこともあった。
対処方法	自分で知らないことについては、所属先の知っている人にメールで聞くなどして対応した。また最大限に貢献できるよう、これまでの自分の経験を活かしやすい商品カテゴリーを選び業務を進めた。一方でどうしてもわからないことについては、正直にわからないと伝え、中途半端な知識や誤った情報が伝わらないようにも注意した。

インターンシップ風景　①

商品開発室にて試作

試作品の検品

３．インターンシップを通じて向上した/しなかった国際的な事業展開を担う際に必要となる能力、スキル、知識およびその理由	
能力 スキル 知識	向上した点 ： 環境適応力 向上しなかった点 ： ベトナム語
理由	環境適応力 ： 慣れない環境で、短い期間でもあったが、現場の方々に溶け込み信頼関係を作り、同じ目的に向かって一緒に仕事をしているという実感を持てた。これにより、どんな環境であっても日本と同じように仕事ができそうだと思えるようになった。 ベトナム語 ： 職場では英語で仕事をしていたため、ベトナム語の能力は伸びなかった。

４．今回の経験、成果を今後の自身の業務、所属先の海外展開促進に具体的にどう活かせるか（社会人所属あり）、または今後の就職、キャリア開発に具体的にどう活かせるか（学生・社会人所属なし）
・今回、ベトナムの食品市場やベトナムの方の暮らし、文化に関する情報や知識を自ら行動し得たことで、ベトナムでの食品の製造、販売について、自分の意見を述べることができるようになった。このことは所属企業がベトナムで事業展開する際に有用であると考えている。 ・海外事業が他人事ではなく、自分事のように感じられるようになり、将来的に、所属企業が海外事業を拡大していく際には、商品開発担当として、日本と現地をつなぐ役割を担いたいと希望している。 ・大切なことは信頼関係を築き、好奇心を持って自ら動くことだということを改めて感じたので、日本国内の事業に携わる場合でも、このことを意識して、先入観のない新鮮な視点を忘れずに業務を進めていきたいと思う。

５． 受入機関のコメント
日本人インターンの受入れは経験と知識の交流に大変役立つものだと考えている。 今回のインターンは大変活動熱心で、充分な専門知識も兼ね備えていた。インターンは非常にフレンドリーで、いつも快く皆の助けとなっていた。また自らで業務を進めることもできたし、チームで業務を進めることも得意であった。時間を守り、計画性をもって論理的に仕事を進めていた。怠けたり、疲れた様子を見せることは一度もなかった。週末はいつもベトナム各地を旅行し、ベトナムの食べ物や暮らし、文化について学び、より深く理解しようとしていた。 インターンの行ったセミナーなどを通して、我々は日本の文化や食べ物、日本語について多くのことを学び、日本への理解を深めることができた。また現行商品の改善に取り組むと同時に、新商品のアイディアについても、実際に自分で材料を買ってきて、多種多様なサンプルを作り提案してくれた。インターンの影響により我々の勤務態度も向上した。日本の新規顧客の探索や、日本の顧客との良好な関係性維持に役に立つ情報や知識も共有してくれた。また顧客との打ち合わせの場にインターンにも同席してもらうことで、円滑に商談が進行した。

インターンシップ風景 ②

勉強会の様子

日本の食べ物について説明

インターンシップ報告書

（KB1021）

派遣国	ベトナム社会主義共和国	派遣都市	ホーチミン
受入機関	Evolable Asia Co., Ltd		
受入機関概要（事業内容等）	日系企業向けITオフショア開発会社。ラボ型に特化したオフショア開発の提供を売りにしている。		
派遣期間	2014年9月9日　～　2015年2月14日		
所属先	大阪大学		
所属部署	法学部	性別	女性

インターンシップ内容（概略）	①バックオフィスの総務サポート業務、②社内イベント企画・運営、③広報業務（FBページ・HP・公式ブログの記事の企画・編集・発信）、④社内教育制度の実施（日本語講座・マナー講座・デザイン勉強会）など

1．自身の目標と達成状況

目標	①ベトナムにおける日系企業のオフショア開発の現状と課題を理解する ②経済、社会、文化面で途上国において日系企業が現地社会に与える影響を理解する ③海外で働ける語学力を身につける。語学以外に何が必要か理解し身につける ④現地の方と積極的にコミュニケーションをとり、ベトナムでの生活力を身につける
達成状況	①ある程度達成できた。受入機関の情報や、お客様・ベトナム人従業員との直接的な対話を通して理解に努めた。②やや達成度は低い。原因は、受入機関はベトナムの中でも優秀な人材を採用していることから、中間層以下の大多数のベトナム人にはアプローチできなかったこと。③達成度は50%。インターン業務での使用言語は日本語・英語が半々ぐらい。ビジネスの現場で英語を用いベトナム人とコミュニケーションを取ることができた。④達成できた。ただし、自分の努力でというよりは、ホーチミンでは日本人が普通に生活することは特別な努力がなくても可能。

2.　インターンシップで直面した課題・困難、その原因とどのように対処したか

課題	ベトナム人スタッフと協働で何か取り組むとき、なかなか指示や理想のイメージが伝わらず、納得のいくアウトプットが出るまで何度も校正を繰り返し、時間がかかった。 また、他の方と連携をとりながら業務を進める時に、計画通り、時間通りに進められないことが何度か発生した。
対処方法	ベトナム人スタッフにアウトプットを期待する前に、何か要望を伝える時は自らも勉強し、自分の知識や感覚を交えて理由付けをしっかりしながら伝えるようにした。 先々のスケジュール管理をし、余裕のあるときに前もって業務を進めておくことで改善された。

インターンシップ風景　①

受入機関のブログ（インターンコラムの執筆も担当）

社内日本語講座の様子

３．インターンシップを通じて向上した/しなかった国際的な事業展開を担う際に必要となる能力、スキル、知識およびその理由	
能力 スキル 知識	向上した：海外で外国人とともに協働することへの自信 海外で働く日本人との幅広い人脈形成・そのための行動力
理由	一定期間ベトナム人とともに働いて、コミュニケーションロスもあまりなく円滑に業務を進めることができたから。ベトナムにいると、日本にいては会えないような様々な日本人との出会いが多く、自分からも積極的に求めていったため、海外で働く日本人と直接話ができたことは、今後社会人になる学生の身としてはキャリアを考える上でとても有意義だった。

４．今回の経験、成果を今後の自身の業務、所属先の海外展開促進に具体的にどう活かせるか（社会人所属あり）、または今後の就職、キャリア開発に具体的にどう活かせるか（学生・社会人所属なし）
・外国人と仕事上でのコミュニケーションをとりながら協力して業務を行う自信がついたので、今後就職し海外で勤務することに対する壁がなくなった。将来的には国際色豊かな現場で働きたいと考える。 ・受入機関は日系企業を顧客にした急成長中のベンチャー企業であり、中小企業から大企業まで様々な企業のお客様が駐在されていたので、ベンチャー企業で働く感覚が身につき、かつ大企業で働く方も間近に見ることができた。 ・今まで全く接点のなかったIT業界に入り、業務に携わる中で、IT業界の現状・重要性を身を持って勉強することができ、自分のキャリア選択における視野が広がった。

５．　受入機関のコメント
インターン開始当初と比べ大きく成長した点は、コミュニケーション能力と業務遂行の為の状況把握。 当初自分の意見は伝えられるが受け取る側の気持ちや伝わり方まで配慮するという事が出来ていなかった。他のインターンが入ってくるのと同時にインターンの総括を担当し、相手が理解しているか判断して業務を進めるという事、スケジュールを立て各人にふさわしい業務の依頼というものが管理出来るようになった。業務を進めて行く上での正確性は群を抜いて素晴らしかった。 今後の課題としては環境が変わりどのような人と関わる場合も「人に好かれる」ような対人能力を身につけて行って欲しい。ここで学習した事を将来に生かし、これから就職する会社でも同じように活躍してほしい。

インターンシップ風景　②

社内デザインチーム勉強会

社内イベント（ハロウィン）

インターンシップ報告書

（KB2028）

派遣国	ベトナム社会主義共和国	派遣都市	ホーチミン
受入機関	Evolable Asia Co., Ltd		
受入機関概要（事業内容等）	ラボ型オフショア開発事業をメインとするITオフショア開発事業とBPO(ビジネスプロセスアウトソーシング)事業		
派遣期間	2014年12月2日　～　2015年2月14日		
所属先	奈良女子大学		
所属部署	文学部	性別	女性

インターンシップ内容（概略）	顧客サービス部門において広報部門を担当。具体的には顧客・人材確保を目的とし、(FB)Facebookを通じてWebマーケティングを行った。

１．自身の目標と達成状況	
目標	1. FBを利用して受入機関の事業内容等を宣伝する、事を通じて実際にWebマーケティングの分野において経験を積む。2. ベトナムの文化、価値観を実際に現地スタッフと一緒に働くことで理解する。3. 積極的に活動し、ビジネスプランを提案する。
達成状況	1. インターン期間中はFBの更新を始めとする作業に携わらせてもらうことができ、その上現在のFBの状況を分析し、弱点を洗い出して実際にその打開策（全社アンケート等）を提案・実行することができた。2. まだまだ100%理解した、とは言えないが、このインターン期間中でベトナム人の価値観・文化に対する認識はかなり深まったと感じている。3. 実際の事業内容をさらに発展させるためのビジネスプランをほかのインターンと共同で考案し、社長に提案することができた。

２．　インターンシップで直面した課題・困難、その原因とどのように対処したか	
課題	1. ベトナム文化、ベトナム人の価値観に対する理解 2. 社会人として働くという事
対処方法	1. ベトナム人の価値観、特にキャリア形成に対する価値観に対する理解を進めていくことがとても難しかった。この問題に対しては、地道に毎日１人のペースでベトナム人スタッフ、現地で長期間働く日本人にヒアリングをする事で自分の認識とベトナム人の認識の間にある違いを埋め合わせていった。2.「社会人」として働くこと自体が初めてで、たくさん悩むこともあったが、周囲の先輩に相談したりすることで乗り越えていけた。

インターンシップ風景　①

1区取材出張の際の写真

1区取材出張の際の写真

３．インターンシップを通じて向上した/しなかった国際的な事業展開を担う際に必要となる能力、スキル、知識およびその理由	
能力 スキル 知識	向上した能力 1. コミュニケーション能力 2. 他文化への耐性 3. 自己統制力 向上しなかった能力 4. ベトナム語
理由	1. いろいろな文化がまじりあう環境の中で自分の目標達成の為にコミュニケーションをとっていく能力が身についたと感じている。2. 今までの文化とは全く違う、「新興国」独特の文化やふるまいに2か月半触れていたことで、異なる文化等に対する耐性が付いたと感じている。 3. 様々な不測の事態が起きる状況の中、自分の目的を見失わずに努力し続ける、「自己統制力」がついたと感じている。 4. 日系企業に派遣されていたことと、ホーチミンでは英語が通じやすいという2点から、ベトナム語の向上はまったく見られなかった。

４．今回の経験、成果を今後の自身の業務、所属先の海外展開促進に具体的にどう活かせるか（社会人所属あり）、または今後の就職、キャリア開発に具体的にどう活かせるか（学生・社会人所属なし）
今回のインターンシップ活動から 1.「発展国において海外勤務をする」ということについて、自分の目でみて、確かめることができた。 2. 現地で活躍する日本人の方々にお話を聞く機会があり、「海外で働くこと」についての実体験をきき、学ぶことができた。 3. 自分が将来どんな仕事をしていたいか、ということについての認識を改めて確認することができた。 この三点から、今後の就職活動においても、実際になぜ、海外勤務をしたいのか、ということが実体験を伴ってしっかりと確信を持って言えるようになった。今後の就職活動においても、自分の就職の幅が広がったように感じている。

５．　受入機関のコメント
インターンお疲れ様でした。 2か月半という短い派遣期間でしたが、その中でも短期とは思えないくらいの適応能力でお客様はじめスタッフとも仲良くしている姿には驚いた。いつも120%の力で答えてくれようとするインターンに関心をした。どんな会社に入ってもそのアイディア力と行動力、コミュニケーション能力を活かして頑張ってほしい。

インターンシップ風景　②

FB記事作成のための取材交渉の場面

FB記事作成のための取材交渉の場面

インターンシップ報告書

（KB1137）

派遣国	ベトナム社会主義 共和国	派遣都市	ハノイ
受入機関	Phong Nam Co., Ltd		
受入機関概要 （事業内容等）	【事業内容】プラスティック射出成形製品製造 【従業員数】130名		
派遣期間	2014年9月9日　～　2014年12月6日		
所属先	小林クリエイト（株）		
所属部署	自動車営業部	性別	男性

インターンシップ内容（概略）	生産ライン見学によるベトナム製造業の現状把握及び日本製造業との比較調査 日系企業に営業訪問した際の日本語等営業サポート

１．自身の目標と達成状況

目標	1.現地の製造業のモノづくりの仕方、企業の仕組みや運用理解。その国ならではの仕事の進め方や人間性等を理解する。2.日常会話で困らない程度の現地語習得。3.将来的な海外進出に向けて必要要素、需要があるか把握するためインターンシップ先以外の企業関係者と接触を図る。4.ベトナム企業が日本進出に関して何が課題となっているのか当企業インターンシップ中に日本企業との打ち合わせに参加する。
達成状況	1.ワーカーの意識の違い、文化について良く学ぶことができた。2.発音が難しく全く意思疎通が出来なかったため、上達がみえなかった。3.日系企業と接触する事ができ、当社の強みを活かした需要把握が行えた。4.取引先日本企業との打ち合わせにてヒアリングを行うことができた。

２．　インターンシップで直面した課題・困難、その原因とどのように対処したか

課題	受入機関のスタッフに日本語はもちろん英語が話せるスタッフが数名しかおらず、発音も聞き取りづらかった為、意思疎通が難しかった。
対処方法	会話で通じない場合は筆談で行うようにした。 現地語の発音は非常に難しい為、よく使う単語についてはトークスクリプトを作ったり、スマートフォンの辞書を活用して見せながら意思疎通を図った。

インターンシップ風景　①

出荷前の最終チェック工程

部品の組み付け工程

３．インターンシップを通じて向上した/しなかった国際的な事業展開を担う際に必要となる能力、スキル、知識およびその理由	
能力 スキル 知識	向上した資質・・・ストレスコントロール力、異文化理解力 向上しなかった資質・・・語学力
理由	異文化の中でなかなかコミュニケーションが取れない中、意思疎通を図ったり主張したりしながら業務遂行を行うことで自信がつき、海外で働く自信も同時についてきたため。 英語力が先方も高くなかったため、コミュニケーションを行うための英語力は多少向上したが、語彙力に関してはそれほど変化はみられなかった。

４．今回の経験、成果を今後の自身の業務、所属先の海外展開促進に具体的にどう活かせるか（社会人所属あり）、または今後の就職、キャリア開発に具体的にどう活かせるか（学生・社会人所属なし）
3か月間のインターンシップにより海外で生活する能力に関しては格段に向上したと考える。 海外展開するにあたって当社が携わることが出来そうなニーズや日系製造業、ベトナム系製造業のギャップが確認出来た。今後良い現地パートナーを見つけることが出来れば、当社サービスは日系進出企業・ベトナムローカル企業に関わらず需要があると考えられる。 日本にて営業活動する上でもグローバル対応は必須事項となっている。日本で海外案件に対応する機会も増えてきている為、今回の経験をもとに得意先と更なるパートナーシップを築くことが出来ると考える。

５．　受入機関のコメント
インターンは積極的に業務に参加していた。 日本語がしゃべれるスタッフがいなかったが、コミュニケーションについては十分図れたと思う。 今回の経験が日本で活かされることを願う。

インターンシップ風景　②

印刷工程

営業オフィスの風景

インターンシップ報告書

（KB1131）

派遣国	ベトナム社会主義共和国	派遣都市	ホーチミン
受入機関	VTCO Investment Co., Ltd.		
受入機関概要（事業内容等）	ベトナム国内の建設業における、設計業務、コンサルタント、不動産業務を行う民間企業。 設立：2008年　従業員：250人		
派遣期間	2014年9月9日　～　2015年2月14日		
所属先	（株）熊谷組		
所属部署	国際支店	性別	男性

インターンシップ内容（概略）	・現地建設現場を見学し、日本との相違点を調べ改善点の報告 ・受入機関の施工した事業や技術を学び、日本企業との業務提携の支援 ・受入機関HPや対日本向け資料の翻訳

１．自身の目標と達成状況	
目標	インターンシップ後の海外派遣後に、ベトナム最前線で活動出来る人間となるために、現地にてコネクションを得ると共に自社の認知度を上げていく。
達成状況	ベトナムだけに限らず、今後海外進出をするために必要な語学力と、コミュニケーション能力は、このインターンシップに参加することにより向上された。そして今後必要なスキルも発見出来た。 また、人脈の形成も、受入機関より現地企業を紹介され、知り合うことが出来た。

２．　インターンシップで直面した課題・困難、その原因とどのように対処したか	
課題	受入機関の今後の事業展開の1つである日本企業との提携の支援を頼まれたが、私自身にそのような経験が無くどのように進めていくべきか悩んだ。
対処方法	日本で同じ分野で働いていることから、所属企業や知人に連絡をしたり、現地JETROや現地協力機関IMT、HIDAに協力を仰いだ。 しかしながら、結果として今回は良い結果が得られなかった。その代わりとして、ベトナムと日本の建設現場における相違点・改善点を報告会で受入機関職員に発表し、今後日本企業と提携を結んだ際に円滑に仕事を進めることが出来る様にした。

インターンシップ風景　①

オフィスでのデスワークの様子

ベトナム建設現場における改善点等のプレゼン様子

３．インターンシップを通じて向上した/しなかった国際的な事業展開を担う際に必要となる能力、スキル、知識およびその理由	
能力 スキル 知識	（向上した能力、知識等）①語学力（英語） ②ベトナムにおける建設工事現場の現状 ③コミュニケーション能力 （向上しなかった能力）④ベトナム語 ⑤提案力
理由	①④：インターン期間中に使用する言語のうち9割が英語であったため。また、受入機関の方から紹介された英語のプライベートレッスンに通ったため。 ②：現場見学をたくさんさせて頂き、それに対し報告書や発表をし、意見交換を図ったため。 ③：ベトナムの文化なのか、大勢で過ごすことが多く自然とコミュニケーションが取れたため。 ⑤：提案はしていったが、よりお互いの利益に繋がるような提案が出来なかったため。

４．今回の経験、成果を今後の自身の業務、所属先の海外展開促進に具体的にどう活かせるか（社会人所属あり）、または今後の就職、キャリア開発に具体的にどう活かせるか（学生・社会人所属なし）
今まで、海外の建設工事現場へ行った経験が無かったので、まずはその経験だけでも自身の今後の業務の方向性の決定の際に活かせると思われる。また、当然ながら今回の受入機関との関係性を今後も保って行き将来的にパートナーになれる可能性も生まれた。 インターンシップ期間中、受入機関では日本人は私だけであったので、対日本への業務は私が主となり行っていた。企画からマネジメント、実施まで全て自身で考え動かなければいかなかったので、この経験が自身の意識改革へ繋がったと思われる。 さらには、ベトナムの文化や習慣、建設業に関しての現状も知り得たので、今後ベトナムで仕事をする際には、多少なりとも利になるのではないかと思われる。

５． 受入機関のコメント
・インターンが弊社を受入機関として選んでくれたことに感謝している。インターンは、インターンシップの計画や弊社が依頼をした仕事について強い責任感を持って全うしてくれた。 ・インターンは彼の専門分野に関することや、言語、文化等、新しいことにまじめにかつ積極的に取り組んでいた。 ・インターンは日本とベトナムの安全管理について弊社職員に違いを教え、向上に努めてくれた。 また、毎日の英語での職員とのコミュニケーションはインターン・職員共に言語力の向上の良い機会となり、文化の交換も出来た。

インターンシップ風景 ②

建設現場見学

受入機関職員の結婚披露宴

インターンシップ報告書

（KB1048）

派遣国	ベトナム社会主義共和国	派遣都市	ダナン
受入機関	Dong Kinh Nghia Thuc Japanese Center (DJC)		
受入機関概要（事業内容等）	日本語学校(設立1年目)、従業員数(講師も含め)6人		
派遣期間	2014年9月3日 ～ 2015年2月14日		
所属先	宮城大学		
所属部署	食産業学部	性別	女性

インターンシップ内容（概略）	・日本語学校の業務を行う。 ・他の日本語学校を訪問。 ・学校の改善点を見つけ、改善策を提案する。

１．自身の目標と達成状況	
目標	①受入機関の業務を理解し、日本人という立場からアドバイスを行う。 ②文化・生活習慣・言語など、お互いの国の理解を深める。 ③現地での人的ネットワークを構築する。
達成状況	①他の日本語学校と比較しレポートにまとめ、それを元に改善策を提案した。 ②授業で音楽を取り入れたり、生徒が気軽に日本の文化に触れられるスペースを事務所内に設置した。また、就業時間以外で現地の方と交流することで私自身も現地の文化を感じることができた。 ③日本語学校や企業に訪問し、ネットワークを構築することができた。

２． インターンシップで直面した課題・困難、その原因とどのように対処したか	
課題	①インターンシップ計画書では行えると聞いていた業務が実際には行えなかった。 ②設立したばかりの日本語学校だったため、質問しても分からないものがあった。 ③受入機関担当者から具体的な活動内容を示してもらえなかった。
対処方法	①他の業務と変えてもらうよう交渉した。 ②インターン先の学校に留まらず、他の日本語学校を訪問することで解決することができた。 ③自分でできることを考え、提案し実行した。

インターンシップ風景 ①

デスクワーク

クラスでの授業風景

３．インターンシップを通じて向上した/しなかった国際的な事業展開を担う際に必要となる能力、スキル、知識およびその理由	
能力 スキル 知識	①海外志向 ②語学力（英語） ③積極性
理由	①海外には沢山のビジネスチャンスがあると感じた。 ②日常的に英語を使用し、会話力を向上させることができた。 ③企業に対してアポイントを取り、訪問しお話を聞くという実用的な経験ができたことで、自ら行動することで得られるものの大きさに気づくことができ、積極性を向上させることができた。

４．今回の経験、成果を今後の自身の業務、所属先の海外展開促進に具体的にどう活かせるか（社会人所属あり）、または今後の就職、キャリア開発に具体的にどう活かせるか（学生・社会人所属なし）
①ベトナム人と働いたことで、ベトナム人の考え方・仕事の仕方などを理解することができた。この経験を活かし、将来はベトナムと関わる仕事に従事したいと思う。 ②ベトナムで仕事をするときの問題や難しさを知ることができたため、ベトナムで仕事をする際にはリスク回避を事前に考えることができると思う。 ③開発途上国で半年間生活したことで、精神的・肉体的に成長することができた。これは仕事や人生などで活かすことができるだろう。 ④様々な企業のお話を聞くことで、視野を広く持ち、物事を多方面から考えられるようになった。

５．　受入機関のコメント
・インターンは、生徒と話したり、ゲームやまんがなど文化を教えてくれて、親切だった。 ・いつもセンターの仕事を手伝ってくれ、助かった。 ・他の日本語学校にも訪問したり、とても積極的だった。 ・インターンは、ベトナム語の勉強を熱心に行い、知り合う人とうまくコミュニケーションをとっていた。 ・日本帰国後、この経験を活かしてインターンが仕事や人生で成功することを願っている。

インターンシップ風景　②

先生の日(11/20)にベトナムの歌を先生方と合唱

浴衣の着付けを学生に教えている様子

インターンシップ報告書

（KB1142）

派遣国	ベトナム社会主義共和国	派遣都市	タンアン
受入機関	Anco Family Food		
受入機関概要（事業内容等）	レトルトソーセージの製造および販売		
派遣期間	2014年9月9日　～　2015年2月14日		
所属先	（株）ニチレイフーズ		
所属部署	製造グループ	性別	男性

インターンシップ内容（概略）	“KAIZEN”チームに所属し、食品工場内に顕在化するあらゆる問題を解決する。 ≪安全施策：5～10件、品質施策：5～10件、コスト削減施策：3～5件≫

1．自身の目標と達成状況	
目標	①ベトナムの食品製造現場において、安全な職場環境の構築および製品品質の向上に寄与することで、将来的に海外自営工場のモノづくりに貢献できるスキルを体得する。 ②受入機関における製造・業務コストの改善活動を通じ、海外食品企業の経営システムについて見識を深め、同時に多部門の現地従業員と協働するマインドを醸成する。
達成状況	①目標件数以上の改善を実施できた。特に、重大事故に直結するような危険個所について打ち手を明示し、技術部を巻き込みながら改善まで漕ぎ着けたことは自信になっている。また、改善のプロセスにおいて、側面支援するように働きかけ、従業員から積極的な意見を吸い上げることができた。 ②将来的な工程自動化に向けて、日本の機械メーカーから情報収集を行い、更にサンプルテストを実施した。また、畜肉原料や資材の歩留向上の取り組みにおいて、製造部門以外のメンバー（購買部や品質管理部）を巻き込んでトライアルを重ね、工場にとって有益な情報が得ることができた。

2．　インターンシップで直面した課題・困難、その原因とどのように対処したか	
課題	インターンシップ開始時、改善提案があまり受け入れられないことに難儀した。当初は私の主観で問題意識の希薄な部分を指摘していたが、工場長や現場従業員との間でミスマッチが生じてしまい、思うように賛同を得られていなかった。
対処方法	直近で工場が抱えてる問題や将来的な取り組みについて把握し、まずはそれらの進展に寄与することに注力した。その後、工場に貢献しようとする姿勢が徐々に認められ、次第とこちらの提案を聞き入れてもらえた。また、改善すべき点ばかりにフォーカスし過ぎて、相手の感情に悪い影響を与えていた可能性があった為、工場の取り組みを尊重する場面も交えながら討議を進めた。

インターンシップ風景　①

包装機のカット部にカバー設置（右：改善後）

ミーティングにて改善提案中

３．インターンシップを通じて向上した/しなかった国際的な事業展開を担う際に必要となる能力、スキル、知識およびその理由

能力 スキル 知識	【向上した能力・スキル】 ①自発的な行動力 ②他者を巻き込む力
理由	①自発性：インターンシップ中盤にメンターが退職し、その後はより自発的に取り組む姿勢が必要となった。その状況において最適解を見出し、目標達成に向けて奮起できたと感じる。国際事業は先例のない環境での業務が多く、局面での判断力や目的達成への意欲が求められると考える。 ②巻き込む力：自助努力だけではなく、国や文化の異なる他者と協働するマインドなどが培われた。また、就業時間外での人間関係の構築も重要視し、それにより業務において助けられる場面も少なくなかった。

４．今回の経験、成果を今後の自身の業務、所属先の海外展開促進に具体的にどう活かせるか（社会人所属あり）、または今後の就職、キャリア開発に具体的にどう活かせるか（学生・社会人所属なし）

・海外の自営工場において、目標達成に向けて従業員と協働する為の姿勢、振る舞い方や言動などのスキルを飛躍的に向上させることができた（2015年3月より、海外工場の業績管理や改善推進を担う部署へ異動）。

・現地に適合した教育が重要であることを知る契機となった。日本の食品工場の管理方法などをそのまま持ち込むのではなく、あくまで求める水準は同じであっても、従業員の文化的なバックグラウンドや取り巻く環境を考慮し、国・地域に合った手法によって従業員への理解の浸透を図る。

５．　受入機関のコメント

・インターンは、常に業務において規律正しく、スケジュール管理が明瞭であった。

・インターンは従業員の誰にでも気さくに接しており、困っていることなどを積極的に聞き取っていた。

・インターンは工場に新しい発想を提供し、私たちは全提案のうち70%を実際の改善へと結び付けた。

インターンシップ風景　②

新規設備導入に向けたサンプル作り

最終報告会にて

インターンシップ報告書

（TA1003）

派遣国	ベトナム社会主義共和国	派遣都市	ハノイ
受入機関	Lifetime Technologies CO.,LTD		
受入機関概要（事業内容等）	日本やその他海外の業務を受入期間にて行うオフショア開発、ベトナム国内の開発業務も行う。基幹システム、スマートフォンアプリ等ITシステムの開発を行う。従業員数70名ほど。		
派遣期間	2014年9月9日～2014年12月6日		
所属先	ジンコーポレーション（株）		
所属部署	システム部	性別	男性

インターンシップ内容（概略）	弊社がベトナム事業展開を行う際に会社を導くことができるよう、オフショア開発引受先にて実際に業務体験する。同時に、ITシステム開発工程や作業内容を理解し、技術や現地語、英語のスキルの向上を図る。

１．自身の目標と達成状況	
目標	1. ITシステム開発概要を理解する 2. プログラミングスキルの向上 3. 現地語の習得
達成状況	1. 業務の流れを説明してもらい、自分の目で見ることによって開発工程や作業内容を理解できた。 2. いくつかの模擬開発をさせていただくことにより、スキルの向上ができた。 3. 受入機関が日系企業であるため、日本語を話せる方が多かった。そのため現地語を日常的に使うことがなかったせいかあまり向上しなかったように感じる。

２．　インターンシップで直面した課題・困難、その原因とどのように対処したか	
課題	担当者が多忙のためこちらに手が回らず、計画書に記載されている内容をなかなか進めることができなかった。 また、日常生活ではタクシーでぼったくられたり等、金銭的な問題にぶつかることがあった。
対処方法	担当者が忙しい場合はどうしようもないので、計画書の内容を進めることができないときは、周りの社員の方と雑談をしながら日本語を教えたり、ベトナム語を教わったりと、とにかく少しでも早く受入機関になじむ努力をした。 金銭的なトラブルは、被害にあっても少額であるためある程度諦めるという方向で対処した。

インターンシップ風景　①

職場風景

担当者に説明を受けている所

<table>
<tr><td colspan="2">３．インターンシップを通じて向上した/しなかった国際的な事業展開を担う際に必要となる能力、スキル、知識およびその理由</td></tr>
<tr><td>能力
スキル
知識</td><td>向上した能力 ： コミュニケーションスキル
忍耐力
向上しなかった能力 ： 語学力</td></tr>
<tr><td>理由</td><td>事前研修から現地でのインターンシップ全てにおいて、日本人、ベトナム人など人と接する機会が非常に多かったため、コミュニケーションスキルが向上したと考える。
また、初めての海外で3ヶ月間過ごすことにより、仕事をする上での忍耐力も向上した。
語学力は、前述したとおり日本語を使う機会が多かったためあまり向上しなかったように感じる。</td></tr>
</table>

４．今回の経験、成果を今後の自身の業務、所属先の海外展開促進に具体的にどう活かせるか（社会人所属あり）、または今後の就職、キャリア開発に具体的にどう活かせるか（学生・社会人所属なし）
私は海外に行くのが今回のインターンシップが初めてであり、普段とは違う環境で生活することにより、英語や現地語が喋れない自分でも達成できた、という自信がついた。 この自信は、今後業務を行う上で困難なことがあっても、インターンシップで経験したことを思い出して耐え抜けると考える。 また、オフショア引受企業で実際の業務を見せていただいたことにより、どんな手順で業務を行うのか、ベトナム人との接し方など様々なノウハウを学んだ。 このノウハウを、弊社が今後ベトナム事業展開を行う際に活かすことにより、より円滑に事業展開を行うことができると考える。

５．　受入機関のコメント
日本人のインターンシップは真面目で仕事によく頑張ると感じた。 弊社の社員も日本の文化、日本のマナーなど色々勉強出来た。

インターンシップ風景　②

日本語教室の風景

お世話になった受入機関の
社長と駐在員の方と

インターンシップ報告書

（TA1005）

派遣国	ベトナム社会主義共和国	派遣都市	ホーチミン
受入機関	Jupiter Pacific Forwarding JSC		
受入機関概要（事業内容等）	航空・海上フォワーディング、輸出入通関サービス、国内輸送、倉庫ビジネス		
派遣期間	2014年9月4日 ～ 2015年2月15日		
所属先	吉田海運（株）		
所属部署	経営企画室	性別	男性

インターンシップ内容（概略）	受入機関の全ての業務・部署に参加

1．自身の目標と達成状況	
目標	航空、海上輸送、国内輸送、倉庫ビジネスの知識を身に付ける。またその現状の理解。 ベトナム市場の調査をし、将来会社の海外進出に貢献する。 ビジネス英語と、日常会話レベルまでのベトナム語の習得。
達成状況	知識の習得や市場調査については、目標としたレベルまで達成できたと思う。 これからの海外展開のためには、もっと深掘りし調査していく必要があるとも感じた。 ビジネス上で満足がいくほど使える英語力の習得とは行かなかったが、5.5ヶ月で向上はできた。 ベトナム語に関しては、ライティングが少し向上した。

2．　インターンシップで直面した課題・困難、その原因とどのように対処したか	
課題	・ドライバーとのコミュニケーションはベトナム語だけで意思の疎通が難しかった。 ・ハノイ担当者が多忙のため、3週間のハノイ出張の予定がなかなか決まらなかった。
対処方法	・基本的な会話が出来るようにし、わからない事は後に英語が出来るスタッフに尋ねるようにした。 ・こちらから積極的に働きかけ、自分で作ったスケジュールをもとに活動させてもらえるよう動いた。

インターンシップ風景　①

冷凍倉庫　訪問

カンボジアとの国境近く

３．インターンシップを通じて向上した/しなかった国際的な事業展開を担う際に必要となる能力、スキル、知識およびその理由	
能力 スキル 知識	・向上した能力、スキル/　英語によるコミュニケーション能力、異文化理解 ・向上しなかった能力、スキル/　現地語
理由	・月末に1ヶ月のインターンシップの活動報告と成果を英語でプレゼンする機会を設けてもらった。その他にも毎週ミーティングに参加させていただき、英語による発表の機会が多かった。 ・社内でのやりとりが英語だったため、目標とした成果は達成できなかった。

４．今回の経験、成果を今後の自身の業務、所属先の海外展開促進に具体的にどう活かせるか（社会人所属あり）、または今後の就職、キャリア開発に具体的にどう活かせるか（学生・社会人所属なし）
・約5.5ヶ月、現地で生活して言語の違いや文化、商習慣の違いを感じ、海外で仕事する際の大変さが分かった。将来、駐在員事務所を設立した際はベトナム人と仕事をしていくという点で今回の経験を活かせると思う。 ・受入機関との関係が強化され、人脈も作ることができた。今後、事業展開をした際には協力関係を維持し、またこの人脈を活用できると思う。

５．　受入機関のコメント
インターンはいつも意欲をもって業務に取り組んでいた。 ベトナムでの住環境にもすぐに慣れ、スタッフとコミュニケーションをうまく取りながら、ベトナムにおける習慣、文化、ビジネススタイルを多く理解していた。また逆にスタッフに対して日本の若者の習慣、文化を中心に色々と教えてくれた。時にインターンは日本での仕事のやり方を通じて改善を提案してくれた。

インターンシップ風景　②

年末パーティ

ハイフォン港　視察

インターンシップ報告書

（TA1007）

派遣国	ベトナム社会主義共和国	派遣都市	ホーチミン
受入機関	Daikou Vietnam Technical Co., Ltd		
受入機関概要（事業内容等）	治具・FA.ロボット・メカトロ等 各種搬送装置・自動化装置・省人化装置・組立装置・検査装置の企画・開発・設計・製作他		
派遣期間	2014年9月9日　～　2014年12月6日		
所属先	日精（株）		
所属部署	海外グループ	性別	女性

インターンシップ内容（概略）	①受入機関の業務学習　②ホーチミン・ハノイで開催される展示会に参加　③受入機関顧客訪問に同行　④所属企業からの依頼案件調査（現地サプライヤー開拓、将来的なパートナー調査）　等

1．自身の目標と達成状況	
目標	①現地ものづくり企業の実態調査を行い、特に機械・部品加工メーカーに関しての学習・調査・企業訪問を行う。 ②所属企業からの調査依頼案件に対して、5件以上の現地企業の提案を目指す。 ③海外ビジネスに必要なスキルを育成し、将来的に可能性のあるベトナム進出に向けた現地調査活動を行う。 ④現地おける文化・商習慣を理解し、語学能力（ベトナム語・英語）の向上を目指す。
達成状況	①20社超の機械・部品加工メーカーを訪問し、業界の製品知識や実態を学習。多くの企業情報を入手できた。 ②所属企業からの依頼案件に対して、目標の5社を超える現地企業を提案できた。 ③コミュニケーション能力・柔軟性・主体性が向上した。日系企業のベトナム進出動向・進出方法を学習した。 ④ベトナム人の考え方、商習慣、文化を学習した。基本的な日常会話レベルのベトナム語を習得できた。

2．　インターンシップで直面した課題・困難、その原因とどのように対処したか	
課題	現地指導者とのコミュニケーション： 日系企業という事もあり各部署の担当者は日本語が話せため、業務中の会話は基本的に日本語で行われたが、技術的な話をする際にはお互いに言いたいことが伝わらない時があった。
対処方法	翻訳サイトを活用したり、出張ベースで日本本社からいらっしゃっていた日本人スタッフの方々に助けて頂いた。

インターンシップ風景　①

寸法測定器具の使用方法を学習

デスクにて業務中

３．インターンシップを通じて向上した/しなかった国際的な事業展開を担う際に必要となる能力、スキル、知識およびその理由	
能力 スキル 知識	向上した能力・知識： ベトナムの機械・部品加工メーカー、装置メーカー、コンサル企業に関する知識。ベトナムにおけるビジネス環境の理解度。積極性。コミュニケーション能力。製品知識。企業訪問経験。現地語。 向上しなかった能力・知識： 英語。
理由	・受入機関担当者の下で、受入機関の業務内容に関する研修や顧客先訪問への同行を行う一方で、所属企業からの調査依頼に対して独自で企業訪問や展示会視察を行い、経験値とスキルの向上を図った。 ・現地語については、現地の大学でベトナム語クラスを受講し、普段も積極的な使用を心掛けた。 ・企業訪問時を除き英語を話す機会が無かったため、英語に関しては向上しなかった。

４．今回の経験、成果を今後の自身の業務、所属先の海外展開促進に具体的にどう活かせるか（社会人所属あり）、または今後の就職、キャリア開発に具体的にどう活かせるか（学生・社会人所属なし）
・今回学んだ機械・部品加工を始めとした専門的な知識や図面の読み書きの能力など、ものづくり全般で必要とされる知識を活用し、今後所属企業で関連商材を探す際のベースとする。 ・学習にあたり訪問・調査を行った現地メーカー等の情報を所属企業へ提案し、今後の取引へ繋げる可能性がある。 ・日系企業がベトナムへ進出する際に必要となる基本的な情報について調査を行ったため、今後弊社がベトナム進出を本格的に検討する際に提案ができる。 ・今後業務の中で海外メーカーとの商談を行う際に、今回の研修で培った能力を発揮する事ができる。 ・今回構築した人脈を活かし、今後ベトナムにおけるサプライヤ探しをより効率的に行う事ができる。

５．　受入機関のコメント
1）インターンを受け入れることにより社内の雰囲気に良い変化があった。日本の文化や言語に興味のある弊社のスタッフにとっては、特に良い機会となった。 2）インターンは研修期間中、弊社のスタッフと積極的にコミュニケーションを取り、自主的にベトナム語を学習していた。同時に現地企業への訪問なども積極的に行っており、とても良い印象を受けた。 3）研修を通して、インターンはベトナムの社会、人、歴史、そして現地企業の実態などを学習する事ができたと考えている。今回の研修が、今後の両国の発展とビジネスに良い影響を与えてくれればと思っている。

インターンシップ風景　②

新規アポイント企業を訪問

女性の日（社内イベント）

インターンシップ報告書

（TA1011）

派遣国	ベトナム社会主義共和国	派遣都市	ディアン
受入機関	Cuong Lam Co., Ltd.		
受入機関概要（事業内容等）	日系衛生陶器メーカー「INAX社（LIXIL社）」の現地南部最大手のディストリビューターで、社員数150名・支店7支店を持つ。		
派遣期間	2014年9月3日　～　2015年2月10日		
所属先	渡辺パイプ（株）		
所属部署	営業企画統括部	性別	男性

インターンシップ内容（概略）	受入機関の営業マンに同行し顧客を訪問し、下記につき調査を行う。 （1）現地顧客・関係企業へのヒアリング（顧客分析）（2）現地販売店・ショールームの視察（市場分析）（3)ビジネスモデルの構築（商流分析）

1．自身の目標と達成状況	
目標	受入機関の営業マンと共に顧客を訪問し、日本とは異なる現地マーケットの商習慣やビジネスマナー、商流、商材等の現地事情を学ぶことにおり、今後の現地進出に向けた現地調査を行う。
達成状況	一日5件程度の顧客小売店を訪問し、実際にその店の店主へのヒアリングや視察を行い、普段日本に居たら把握できない、現地商習慣やマーケット事情を把握することができた。

2．　インターンシップで直面した課題・困難、その原因とどのように対処したか	
課題	初期段階では現地慣習もわからず店主に挨拶やヒアリングをする場合にも、どのような作法でした方がいいのか戸惑うことも多かった。
対処方法	実際に同行した営業マンの様子を観察したり聞いたりしたことで、現地のマナーや慣習を理解することができた。

インターンシップ風景　①

小売店の販売商材調査

小売店店主へのヒアリング

３．インターンシップを通じて向上した/しなかった国際的な事業展開を担う際に必要となる能力、スキル、知識およびその理由	
能力 スキル 知識	現地事業展開に向けて日本に居たら把握・経験ができない現地の商材・マーケット事情、商流の知識や現地顧客や関係官庁の現地コネクションを得ることができた。
理由	今回、受入企業の営業マンと共に営業に同行したため、現地人のコネクションでないと接触が難しい、現地小売店の店主や関係者から直接ヒアリングできたため。

４．今回の経験、成果を今後の自身の業務、所属先の海外展開促進に具体的にどう活かせるか（社会人所属あり）、または今後の就職、キャリア開発に具体的にどう活かせるか（学生・社会人所属なし）
受入機関の営業マンや顧客へのヒアリングや現場視察することができ、日本にいたら経験・把握できないような現地の人々の生の声や商習慣、現地マーケット事情を深く理解することができた。 今後、所属企業の現地進出の際には、実際に受入機関で学んだ知識や経験を充分活かせるものと考えている。

５．　受入機関のコメント
今回、インターンを受け入れると決めた時、当社には英語ができる社員がいないため、とても不安に感じたが、彼がベトナム語ができ明るい性格だったので、すぐに社員の輪に解けこんだことを実感した。 又、実際の研修でもインターンは非常に熱心に、また柔軟に対応していたため、顧客からも評判がよいと聞いていた。 今回の彼のインターンシップ期間は6ケ月間と短かったが、受入機関であるCuong Lamのスタッフや顧客によい日本企業のイメージを与えることができたと思っている。

インターンシップ風景　②

現地小売店

現地展示会 視察

インターンシップ報告書

（TA1012）

派遣国	ベトナム社会主義 共和国	派遣都市	ホーチミン
受入機関	Vitalify Asia Co,. Ltd.		
受入機関概要 （事業内容等）	主に日本から受託したスマートフォン向けアプリの開発 従業員数 約140名（日本語対応可30名、日本人8名常駐）		
派遣期間	2014年10月23日　～　2015年1月20日		
所属先	（株）STNet		
所属部署	情報システム本部 システム開発部	性別	男性

インターンシップ内容（概略）	【目的】システム開発コスト削減に向けたオフショア「ラボ型開発」に関する知識／ノウハウの調査。 【実施】複数のラボ案件にPM(Project Manager)／PMO(Project Management Office)として参画し、プロジェクト管理活動を通してラボ実現のための準備事項／運営方法／成功させるためのポイント等を調査する。

１．自身の目標と達成状況	
目標	（1）海外ラボやオフショアの効果的実施方法の調査：所属企業内に展開できるようドキュメント化する。 （2）自己の成長：ベトナム人メンバとのミーティングにおいても、工夫して意思疎通を図り、業務を進めていく。 （3）現地人脈の獲得：所属企業が海外で円滑に業務を遂行できるよう人的交流を図る。
達成状況	（1）インターン業務およびヒアリング調査を通して、100ページ程度の報告書に纏め上げた。 （2）スケジュールや問題有無の確認等、簡単な内容はベトナム語や英語で理解できるようになった。 （3）上記を実施する過程で、現地民間企業や公的機関の方と交流することができた。

２．　インターンシップで直面した課題・困難、その原因とどのように対処したか	
課題	PMOとしてプロジェクトメンバーへ業務改善等の指示を出す場面があったが、インターンという立場から遠慮がちとなり、思った通りの指示が出せなかった。 【原因】自己の役割／権限について、プロジェクトメンバーからの理解が得られない。（インターン ≒ 管理者？）
対処方法	【内的アプローチ】常に諦めず、指示を素直に聞いてもらうための努力を続けた。プロジェクトメンバーが納得できるまで何度も繰り返し説明した。自分にできることを考えて整理し、受入機関に提案／実行した。 【外的アプローチ】社内における立場を明確化した。経営層から「社内横断で技術面からプロジェクト管理に関与できる者」（テクニカルマネージャー）として全体周知していただいた。

インターンシップ風景　①

朝礼ミーティングでのスピーチ

オフィスでの勤務風景
（挑戦！スタンディングデスク）

３．インターンシップを通じて向上した/しなかった国際的な事業展開を担う際に必要となる能力、スキル、知識およびその理由		
能力 スキル 知識	【向上した】 ①ラボ型開発に関する知識／ノウハウ ②課題解決力 ③異文化適応力	【向上しなかった】 ①語学力（ベトナム語、英語） 日常会話や定型的な意思疎通はできるようになったが、やや複雑な会話や資料の読み書き等には対応できていない。
理由	①日々の業務および調査活動を通して獲得できた。 ②上手くいっていないプロジェクトの再建活動を通して向上した。 ③現地での生活や仕事を通して向上した。	①受入機関内に日本語対応ができるスタッフが多く在籍しており、困ったときにはすぐフォローしていただける環境であったため、必要性が低かった。

４．今回の経験、成果を今後の自身の業務、所属先の海外展開促進に具体的にどう活かせるか（社会人所属あり）、または今後の就職、キャリア開発に具体的にどう活かせるか（学生・社会人所属なし）
①海外ラボの立上げ促進 所属企業で現在検討中の海外ラボについて、注意事項や成功するためのポイントを整理することができた。今後は調査結果や自己の体験をもとに関係各所と意見交換し、契約形態／体制／環境／運営ルール等、海外ラボ立上げの具体化検討に役立てていく。 ②人材交流と後進育成 インターンシップ全体を通して、様々な企業および職種の方々と関係を築くことができ、非常に財産になったと感じる。これらの関係を今後も可能な限り継続することで、海外展開の橋渡し役を担うとともに、各方面からの情報収集に役立てたい。また、自己の成功／失敗の経験を社内展開することで、海外での仕事へ積極的にチャレンジしていく社員を増やす機会としたい。

５．　受入機関のコメント
インターンは、日本企業で十分な経験を積んだシニアシステムエンジニアであり、今後のベトナムエンジニアの活用を念頭に派遣されてきた人物であった為、弊社にとって大変有意義な受入れとなった。 インターン開始直後から実案件のマネジメントに参画し、弊社が抱えている各案件内の課題やベトナムでのシステム開発全般の課題、今後の改善策等について積極的に話し合い、各種情報の整理や資料作成等を行ってもらった。この結果は、弊社が今後成長していく為の礎として役立てることができる。 最終月には共通の課題やテーマをもとに、ベトナムにある日系同業他社とのディスカッションの場を設けてもらった。この取組みは、今後のベトナムオフショアについて「日系企業同士が協力して考えていく」といった弊社だけでなくベトナムでのシステム開発全体の向上に働きかけた多大な貢献であったと感じている。

インターンシップ風景　②

課題解決に向けた
チームディスカッション

ラボ顧客を含めた決起会

インターンシップ報告書

（TA1017）

派遣国	ベトナム社会主義共和国	派遣都市	ホーチミン
受入機関	Aureole Information Technology Inc. (AIT)		
受入機関概要（事業内容等）	三谷産業(株)100%出資のグループ会社として2001年3月に設立された。主に日本企業からのオフショア開発を行っている。		
派遣期間	2014年9月3日 ～ 2015年2月14日		
所属先	（株）ヒューマンクレスト		
所属部署	技術推進本部	性別	男性

インターンシップ内容（概略）	今後海外進出を検討する元とするための現地調査と、ベトナムでの業務や現地語でのコミュニケーションを通じて、今後のビジネスを円滑に行っていけるためのスキルやノウハウを身に付ける。

１．自身の目標と達成状況	
目標	①作業をベトナム人スタッフと行うことで、ベトナム人スタッフとの付き合い方を学ぶ。 ②海外で仕事をするのは初めてであることから、日々の業務からビジネスでも通用するレベルの語学力を身に付ける。 ③現地調査を通じ、ベトナムでの仕事の仕方を学ぶ。
達成状況	①に関して、学ぶことはでき、都度それに対して考察、解決策の実施ができた。 ②ではベトナム人スタッフとの会話の大半は英語であったため英語力は向上したと考える。日常生活でベトナム語をある程度まで覚えることができたため今後も継続して学習したい。 ③については、個人的にベトナムで働く人への聞き取り調査を行う事ができた。

２．　インターンシップで直面した課題・困難、その原因とどのように対処したか	
課題	受入機関で業務を実施する上で、自分より年上のベトナム人に対して仕事を依頼しても受け入れてもらえないことがあった。国民性や文化の相違・非母国語共通言語での意思疎通の困難さを痛感した。
対処方法	根気強く、簡単な事でも何度も何度も身振り手振り指導することで大半は解消された。また、仕事は二の次で、まずは冗談を言い合える関係になるくらい打ち解けることができると、どれだけ年上であろうと、どんな仕事にも協力的な姿勢を見せてくれた。日本とは理は違えど、今後の糧になったと思う。

インターンシップ風景　①

配属部署先の仕事風景

Aureoleフェアの会場設営の様子

３．インターンシップを通じて向上した/しなかった国際的な事業展開を担う際に必要となる能力、スキル、知識およびその理由	
能力 スキル 知識	向上した資質 / 語学力（ベトナム人の英語を聞き取れるだけのリスニング能力、日常会話程度のベトナム語）、ベトナム人スタッフへの教育 向上しなかった資質 / 異文化適応能力
理由	語学に関しては、上司･部下共にベトナム人と関わることが多く、基本は英語なのだが、時折ベトナム語を使う場面もあり、ある程度は向上したのではないかと思う。特に英語に関しては、いわば特異な発音であるケースがほとんどな中、だいぶ耳が慣れたと思う。向上しなかったと挙げた異文化適応能力だが、終始体調不良に悩まされた。周りの方に大きく迷惑をかけてしまい、国際的な事業を担う以前の問題だと反省している。

４．今回の経験、成果を今後の自身の業務、所属先の海外展開促進に具体的にどう活かせるか（社会人所属あり）、または今後の就職、キャリア開発に具体的にどう活かせるか（学生・社会人所属なし）
(1)ベトナムと日本との電力事情やネットワーク事情の違いを体感することができた。また、ベトナムでの仕事の進め方、考え方を一部ではあるが理解することができた。今後、ベトナムでのプロジェクトに携わった際には、これらの違いを考慮して業務を遂行することができると考える。 (2)英語だけでなく、初歩的なベトナム語の日常会話に加え、接し方等の海外でのコミュニケーション能力が向上したため、円滑な業務遂行が可能になったと考える。 (3)ベトナム人の考え方、商習慣に対する理解が進められた。今後のベトナムでの事業展開を行う上で有益であると考える。

５． 受入機関のコメント
6ヶ月間、慣れない環境、文化、食事、健康管理などいろいろと大変だったと思う。 仕事でもベトナム人スタッフとのやり取りでかなりストレスがあったと思う。 そのような中でも、こまめに報告や相談をしてくれたり、ベトナム人スタッフと積極的に交流したりする姿勢が印象的でとてもよかった。 技術や知識とは違う、ここでしか経験できなかった葛藤や試行錯誤は、今後一歩引いて相手の考えを想像するためのよいきっかけになったと思う。 もっと本人の希望に近い業務を振ることができればよかったが、弊社では対応できない部分もありその点は申し訳なく思う。 今後日本、ベトナムにとどまらず他国に出て行く可能性もあるかと思うが、ここで得た経験が役に立つことを心より願っている。

インターンシップ風景 ②

コーヒータイム中に受入機関の方々と意見交換の様子

ベトナム人スタッフとミーティングを行っている様子

インターンシップ報告書

（TA2003）

派遣国	ベトナム社会主義 共和国	派遣都市	ホーチミン
受入機関	Jesco Asia Joint Stock Company		
受入機関概要 （事業内容等）	設立2001年　日系企業　社員数約150人（内日本人5名） ODA案件等のインフラ工事を始めとした総合設備工事業。		
派遣期間	2014年12月2日　～　2015年2月14日		
所属先	ヤマト電機（株）		
所属部署	特需営業所	性別	男性

インターンシップ内容（概略）	・PE部門（プラントエンジニアリング部門）に配属、業務内容や指導風景を体験する。 ・当方の知識、専門分野の情報共有を行う。 ・現地ビジネスに関係する人脈を構築する。

1．自身の目標と達成状況	
目標	①現地電設資材メーカー及び日系メーカーの商習慣の理解と人脈の構築を行う。 ②建設現場を実際に視察する事で使用資材の種類や管理方法の日本との違いを見極める。 ③ベトナム人従業員との連携、指導方法、雇用問題を理解する。
達成状況	①受入機関の協力もあり前半からハイペースで達成出来た。特に日系メーカーが感じているストレスや問題点を理解する事が出来た。 ②ローカル案件の現場を予定数以上見学させて貰えた為、非常に勉強となった。 ③指導方法は受入機関で日々見る事が出来た。雇用に関する話も多くの方々より聴取出来た。

2．　インターンシップで直面した課題・困難、その原因とどのように対処したか	
課題	建設現場の視察を計画していたが、予定していた受入機関の建設現場が竣工間際で見学対応不可能となり、施工中の視察が出来なくなった。
対処方法	現場が予定工期より早まってしまった事や竣工間際で現場担当者が多忙であった事が原因であった。 受入機関の担当者と共にグループ会社の社長に頼みに行き、同社の手掛けるローカル案件（マンション建設）の現場安全パトロールに同行させて貰えた。 結果として予定数以上の現場を視察する事が出来た。

インターンシップ風景　①

受入機関先でのミーティング風景

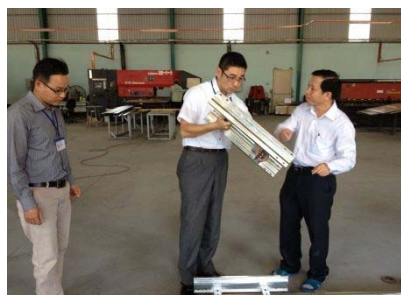
現場安全パトロール時のミーティング風景 （建設現場事務所内）

３．インターンシップを通じて向上した/しなかった国際的な事業展開を担う際に必要となる能力、スキル、知識およびその理由	
能力 スキル 知識	・向上した点・・・　行動力　 コミュニケーション力　 折衝力　 柔軟性 ・向上しなかった点・・・　語学力
理由	自分の要望や意志を伝える努力と先方の考えを理解する努力が必要であった為、自然とコミュニケーション力や折衝力、柔軟性は身についた。 語学力に関しては片言の英語と挨拶程度の現地語で何とかなってしまった為、進歩があまりなかったのが反省点である。

４．今回の経験、成果を今後の自身の業務、所属先の海外展開促進に具体的にどう活かせるか（社会人所属あり）、または今後の就職、キャリア開発に具体的にどう活かせるか（学生・社会人所属なし）
インターンという立場で日系企業やローカル企業の様々な方々とお会いして沢山の話を聞く事が出来た。自分なりにリサーチした報告を都度所属先へ行った結果、所属先のベトナム進出の本格的な検討がスタートした。現状では自分が現地での駐在員となる可能性が高い為、現地で構築出来たネットワークが今後非常に役に立つと思われる。 又、現地従業員を雇用する上での注意点や教育方法、商習慣も今回のインターンシップである程度理解出来たので今後の展開促進に間違いなく活かせると考えられる。

５．　受入機関のコメント
・インターンの柔軟性、行動性により当初の目標としていたこと以上に達成できたと考える。 当社においても意見交換等において大変良き影響を受ける事が出来た。 ・メーカーの工場、工事現場などの視察を行い、状況や問題点を直接聞くことにより 今後につながるものを得る事が出来たと考える。 ・同業他社の状況など、インターン活動でしか得られないことが多くあったかと思う。 所属先のベトナム進出の本格的な検討が始まったことにより、インターンが得た経験と知識を ベトナム進出に対して大いに活かしていただきたい。

インターンシップ風景　②

HAINAM（配電盤メーカー）工場
見学風景　 ホーチミン郊外

TNH（スチールラックメーカー）工場
見学風景　 ホーチミン郊外

バングラデシュ人民共和国

インターンシップ報告書

（KB1085）

派遣国	バングラデシュ 人民共和国	派遣都市	チッタゴン
受入機関	Chittagong Development Authority (CDA)		
受入機関概要 （事業内容等）	都市開発		
派遣期間	2014年9月17日　～　2015年2月26日		
所属先	京都大学		
所属部署	工学部	性別	男性

インターンシップ内容（概略）	・都市計画の正当性評価　・施工管理環境及び手法理解

１．自身の目標と達成状況	
目標	・バングラデシュにおけるインフラストラクチャー事業がどのように進むのか、またそこにおいて何が重要視されているか理解する。・地域の生活者の既存のインフラストラクチャーに対する満足度を知り、住民、計画者のそれぞれの立場から今後必要と考えられているインフラストラクチャーはそれぞれ何か、意識のギャップはないのか理解する。
達成状況	予想以上に多くの知識獲得と経験を通じ、これから具体的に使え得る水準程度の理解度を得られた。

２．　インターンシップで直面した課題・困難、その原因とどのように対処したか	
課題	上司と意見が噛み合わなかったこと。都市開発の正当性や正当な計画が難しい面があったこと。
対処方法	数値、統計、計算結果を用いて、自説の正当性も主張しながら、とことん議論する。

インターンシップ風景　①

高架橋建設現場土質検査

高架橋建設のための道幅拡大現場

３．インターンシップを通じて向上した/しなかった国際的な事業展開を担う際に必要となる能力、スキル、知識およびその理由	
能力 スキル 知識	向上しなかったものはなかったように思う。強いて言うなら、現地語をすらすら読めるようには最後までなれなかった。
理由	挑戦的に行動、思考し続けた一方で、時間的制約により、伸ばせない能力もあった。

４．今回の経験、成果を今後の自身の業務、所属先の海外展開促進に具体的にどう活かせるか（社会人所属あり）、または今後の就職、キャリア開発に具体的にどう活かせるか（学生・社会人所属なし）
具体的かつ説得力のある、経験、知識を経たので、今後は迷いなくキャリア選択ができる。インターンシップ前は土木工学の中のどの分野であれば、最も自分が興味を持って、なおかつビジネスチャンスを切り開いていけるかわからなかったが、インターンシップでの学びを通じて、都市開発、特に地域間･都市間交通に特化してキャリアを積み上げたいと思い始めた。

５．　受入機関のコメント
現場視察やチッタゴン市内外の関連機関訪問など、精力的に動き、また、何事にも疑問をぶつけ、議論する姿勢が印象的だった。

インターンシップ風景　②

チッタゴン市外側環状道路建設に伴う不法占拠者強制移動先の計画に対して質問を投げかけている

チッタゴン市外側環状道路のデザインを見ながら、建設予定地を視察

インターンシップ報告書

（KB2010）

派遣国	バングラデシュ 人民共和国	派遣都市	チッタゴン
受入機関	Chittagong Development Authority（CDA）		
受入機関概要 （事業内容等）	チッタゴン市インフラ全般のプランニングを主たる業務としている組織である。		
派遣期間	2014年12月2日　～　2015年2月26日		
所属先	立命館アジア太平洋大学		
所属部署	アジア太平洋学部	性別	男性

インターンシップ内容（概略）	・現在進行中のプロジェクトサイトの視察等。 ・現地の教育機関を通じたインターンシップ。

1．自身の目標と達成状況	
目標	将来、海外企業や行政機関での仕事を考えているので、実務を学ぶとともに、バングラデシュの社会・経済・文化等を体感し、社会に出た時に即戦力として対応できるスキルを身に付けグローバルリーダーを目指したい。海外で必要なレベルの高い語学力はもとより、受入機関の関係者や現地日本企業や各種組織の人々との交流を積極的に図り、コミュニケーション能力の向上と人脈の幅も広げたい。
達成状況	バングラデシュは、当初の私の予想よりも発展していると感じた。人々は大変エネルギッシュで、街は活気にあふれている。しかし、その街のにぎわいに、街のインフラ整備は追いついておらず、やらなければならない業務のボリュームは相当あると感じた。

2．　インターンシップで直面した課題・困難、その原因とどのように対処したか	
課題	自分の大学の専攻が文科系で、インフラについての知識を持っていなかったこともあり、専門用語や会話が理解できない状況であった。また受入機関の担当者が病気の為、長期不在で、CDAの業務内容もよくわからないままオフィスで過ごす時間が多かった。
対処方法	担当者が不在の為、他の職員に接触を何度も試みたが、ベンガル語を喋れないこともあり、相手にしてもらえないことが多かった。それでも何か自分にできることはないか積極的に探し、取り組んだ。

インターンシップ風景　①

現地の女子高でのチッタゴンのゴミ問題に対するプレゼンテーション

廃棄物処理場の訪問

３．インターンシップを通じて向上した/しなかった国際的な事業展開を担う際に必要となる能力、スキル、知識およびその理由	
能力 スキル 知識	今回のインターンシップを終えて、自分がいかに勉強不足であるかを痛感した。学生のうちに経験できたことがよかったと思う。また今回のインターンシップを通して、人的ネットワークも広がった。語学力もインターンシップ前よりは多少は向上したと思われる。
理由	言語や文化の異なる国でのビジネス展開は、まず、その国特有の社会情勢とビジネススタイルを理解することが必要である。その国にとって何が必要で、人々が本当に何を求めているのかを把握することも重要である。3ヶ月という短期のインターンシップであったが、将来、海外での業務を行うには、よりレベルの高い遂行力と語学力、それに加え、課題解決に向けたねばり強い交渉力が必要と感じた。

４．今回の経験、成果を今後の自身の業務、所属先の海外展開促進に具体的にどう活かせるか（社会人所属あり）、または今後の就職、キャリア開発に具体的にどう活かせるか（学生・社会人所属なし）
今回のバングラデシュでのインターンシップの経験は、私にとって大きな財産になった。学生という身分で初めて経験する、それも海外の大きな公的組織での仕事と生活はすべてが未知の世界であり、大変勉強になった。日本の常識や生活と異なり、思いが十分に伝わらない中での仕事の進め方や、理解するために試行錯誤を繰り返す中で、創意工夫と企画力、調整力の必要性を学んだ。

５．　受入機関のコメント
担当者が不在にもかかわらず、意欲的に自分にできることを探し、取り組んでいた。 今回のバングラデシュでのインターンシップで、彼は多くのことを学んだ。 今後の彼の学校生活、未来の活躍に期待する。

インターンシップ風景　②

チッタゴン環状道路建設事業の現場の視察

現地の小学校訪問

インターンシップ報告書

（KB1010）

派遣国	バングラデシュ 人民共和国	派遣都市	チッタゴン
受入機関	Chittagong Water Supply & Sewerage Authority (CWASA)		
受入機関概要 （事業内容等）	水道事業体（チッタゴン市給水区域に対する給水及び、公共下水道サービスの提供）		
派遣期間	2014年9月17日　～　2015年2月26日		
所属先	函館工業高等専門学校　専攻科		
所属部署	生産システム工学科	性別	男性

インターンシップ内容（概略）	チッタゴン上水道整備事業および無収水対策について学ぶ。 既存の浄水場の維持管理についての提案書作成及び、研修全体通しての報告書作成。

１．自身の目標と達成状況	
目標	配管設計・施工管理・漏水対策などの実践的な技術を習得すること、業務指標やMIS(経営管理情報システム)などからCWASAの水道事業の考察、同国のインフラ事業の実態を調査・把握および、現地の言語・文化・習慣を学ぶこと。
達成状況	インフラ事業の実態の調査・把握に関しては現地の方との聞き取り調査、対話から多くを学んだ。現地の言語・文化・習慣に関しては稚拙ながらだが理解を深めた。 また、重点目標であった専門的な知識・技術を学ぶことに関しては、派遣前と現在では少しだが知識の向上を感じ、専門外の知識については多くの知識・技術を学んだ。

２．　インターンシップで直面した課題・困難、その原因とどのように対処したか	
課題	1.　受入機関に専門的な知識・技術を有した技術者がおらず、当初予定していた専門的な知識・技術を思うように学ぶことができなかった。 2.　担当者に依頼、約束したことが頻繁に忘れられていた。
対処方法	1.　現地で働く日本人コンサルタントの方に助言を求める。専門的なことはWebで調べる。 2.　辛抱強く待つ、時には相手に催促してお願いを聞いてもらう。担当者がお祈りから戻ってきた直後にお願いをすると、事がスムーズに運ぶ。

インターンシップ風景　①

耐圧試験の現場訪問

ダッカWASAの浄水場見学

３．インターンシップを通じて向上した/しなかった国際的な事業展開を担う際に必要となる能力、スキル、知識およびその理由	
能力 スキル 知識	1. 業務処理能力、英語での対話力、議論の粘り強さ及び、相手を説得する力が身についた。 2. 当初予定していた、専門的な知識・技術の習得は思うような収穫は得られなかった。 3. 危機管理能力についてはほとんど向上しなかった。
理由	1. 同時に複数の報告書、提案書、計画書を作成することがあり、書類構成のスキルが身についた。英語での会話力の向上とともに、現地の方とのコミュニケーションが円滑になった。 2. インターンシップ期間の大半が、現地の方との話し合いや聞き取りがメインとなったため。 3. 現地の携帯電話を2回盗まれ、またいくつかの電子機器もいつの間にか紛失していた。

４．今回の経験、成果を今後の自身の業務、所属先の海外展開促進に具体的にどう活かせるか（社会人所属あり）、または今後の就職、キャリア開発に具体的にどう活かせるか（学生・社会人所属なし）

1. 水道事業に関わる土木工学について多くを学べたので、自らの専門分野が活かせる幅が広がった。
2. インターシップを通して、バングラデシュ及び日本の水道事業に関する知識が明らかに増えたので、今後は水道事業及び水ビジネスの業界に少しでも関わりたい。
3. 英語力の向上で身についた対話力、議論の粘り強さ及び、相手を説得する力は就職活動のアピールポイントに活かせる。
4. 同時に複数の業務を以前より効率的にこなせるようになったと感じるので、今後は積極的にプロジェクトや様々な活動に関わりたい。
5. 現地での業務以外の活動で現地の学生とコネクションができたので、それを活かして今後も活動したい。

５．　受入機関のコメント

若い日本の学生が各途上国へ派遣される本インターンシップは素晴らしいプログラムである。プログラムを通してインターンは派遣国の経済状況、文化、ビジネス、コミュニケーション及び人々の行動を理解することができる。これらに関して、インターンは知的に理解し、誠実かつ好奇心旺盛で大変良く学んだ。

インターンはほとんどのプログラムをインターシップ期間中にこなした。例えば、ダッカWASAへの出張、ラジシャヒWASAへの出張などである。また既存の浄水場へ多く足を運び、問題点の把握に努めた。

インターンシップは終わりに近づき、バングラデシュでは不安定な政情と好ましくない状況が続くが、インターンの6ヶ月のプログラムに満足している。それはHIDAの継続的な協力もあったからである。

インターンの今後の活躍を願う。

インターンシップ風景　②

水管橋建設現場見学

低所得者層向けの深井戸の建設現場

インターンシップ報告書

（KB2033）

派遣国	バングラデシュ 人民共和国	派遣都市	チッタゴン
受入機関	Chittagong Water Supply & Sewerage Authority（CWASA）		
受入機関概要 （事業内容等）	チッタゴン上下水道局。バングラデシュ第二の都市チッタゴンで主に市内の上水道の整備・水供給を行っている。		
派遣期間	2014年12月2日 ～ 2015年2月26日		
所属先	長崎大学		
所属部署	経済学部	性別	女性

インターンシップ内容（概略）	1. CWASA全体の部署や事業の理解　2. 主に担当者のプロジェクトを中心に建設現場を視察　3. 料金管理の部署で作業体験　4. 受入機関および現地協力機関でのプレゼンテーション

1．自身の目標と達成状況	
目標	1. 受入機関の水事業から新興国における、都市開発とインフラ事業について理解する。 2. 異文化の中で就業体験をすることで、将来グローバルに活躍できる人材に必要な能力を培い、人脈を形成する。
達成状況	1. 日々自分の力不足を感じながら、自らの弱点や不足していることを明確にすることができた。担当者の方と多くの建設現場に同行させていただき、新興国のインフラの現状を自分の肌で感じることができた。 2. グローバルに活躍できる人材とは定義が広く、達成するためには、まだまだこれから体験、勉強が必要だと感じた。

2．　インターンシップで直面した課題・困難、その原因とどのように対処したか	
課題	1. 年明けからハルタル（操業スト）が断続的に行われ、出勤できない日が多く続いた。出勤できてもオボロット（道路封鎖）が無期限で行われていたため、オフィスにいることを余議なくされた。
対処方法	1. 外出できない日は滞在先で受入機関に関する資料を読む時間やビジネスプランを考える時間に充てた。出勤できた日は受入機関の担当者と相談し、インターンシップ内容を一部変更しながらオフィスで臨機応変に活動した。

インターンシップ風景　①

受入機関のオリエンテーションにて

スラム街での共同水洗見学にて

３．インターンシップを通じて向上した／しなかった国際的な事業展開を担う際に必要となる能力、スキル、知識およびその理由	
能力 スキル 知識	1. 向上した点： 冷静さ、懐疑的な見方。 2. 向上しなかった点： 様々な文化的状況、生活に適応する能力。
理由	1. 不安定な情勢と環境から、健康管理や安全面など最悪の事態を予想し、その時どうするかを考える癖がついた。また話が真実でないことも多く、疑うことを悪とせず、良くも悪くも発言や行動を疑い、自ら確かめる、または何度も確認することが必要であると学んだ。 2. 派遣国を尊重し、考え方を理解しようと取り組んだが、3ヶ月間ではバングラデシュスタイルを全て理解することは困難であった。

４．今回の経験、成果を今後の自身の業務、所属先の海外展開促進に具体的にどう活かせるか（社会人所属あり）、または今後の就職、キャリア開発に具体的にどう活かせるか（学生・社会人所属なし）
インターンシップを通して、日本では大きく話題には上がらない、バングラデシュ、そして南アジアのことについて少し知ることができた。バングラデシュに滞在する中で、これまで自分が思っていたよりもアジアは広く、可能性が広がっている地域だと感じた。 それと同時に、ハルタルで日系企業を含めた海外の企業が影響を受けているのを見聞きし、国内でもそうであるが、海外で事業を行う上で、様々なリスクが潜んでいるということも忘れてはならないと思った。 今回のインターンシップで様々なことを体感することができた。就職後はどこの部署へ行っても、広い視野で物事を捉え、最悪の事を想定したリスク管理を忘れずに、何事にも前向きに取り組みたい。

５． 受入機関のコメント
このインターンシップはインターンとして発展途上国に来ることができるとても良い事業である。 インターンは派遣国の経済、文化、ビジネス、習慣を理解した。 彼女はいつも笑顔で、素直な姿勢で、意欲を持って一生懸命働き、様々な状況に対応していた。 12月末からバングラデシュは不安定な状況が続き、彼女にフィールドワークや出張などを十分に提供できなかった。私は彼女のインターンシッププランを達成することができず、満足していない。しかしながら、彼女はそんな中でもインターンシップ内容を一部変更し、前向きに何事にも進んで取り組んでいた。

インターンシップ風景 ②

取水ダム建設現場にて

検針員との作業体験にて

インターンシップ報告書

（KB1123）

派遣国	バングラデシュ 人民共和国	派遣都市	ダッカ
受入機関	Local Government Engineering Department (LGED)		
受入機関概要 （事業内容等）	バングラデシュ全土の農村部の道路、橋梁、下水などのインフラ開発を担う、1万人が働くバングラデシュ最大の政府機関。		
派遣期間	2014年9月1日　～　2015年2月26日		
所属先	東京サラヤ(株)		
所属部署	北関東営業所　公衆衛生部	性別	男性

インターンシップ内容（概略）	・LGEDの各部門に訪問、プレゼンテーションや会議への参加 ・開発現場への現地視察(1、2週間の出張) ・感染症対策などのバングラデシュ衛生状況の調査(主に農村部、スラム)

1．自身の目標と達成状況	
目標	・LGEDが行っているインフラ開発がバングラデシュ経済にどのような影響を与えているか理解する。 ・将来的に所属機関が海外展開を図る上でのバングラデシュの市場調査、協力できる企業・機関・人脈の構築。 ・海外営業配属に向けた、語学を含めた異文化コミュニケーション能力の向上。
達成状況	バングラデシュのインフラ開発の実情や経済に果たす役割に対して概ね理解できた。 LGEDが行っている農村部やスラムに住む人に向けた就業研修(ITスキルや刺繍など)への現地視察を通して、所属機関が行う衛生商材のBOPビジネスの市場性を確認することができた。 更に駐在員との人脈、現地NGOとの関係構築など一定の成果は得られた。ただ、このコネクションが将来的にどのように活用できるかは未知数である。

2．　インターンシップで直面した課題・困難、その原因とどのように対処したか	
課題	・機関名にEngineeringという名前が入っているように、エンジニア集団で成立つ組織の中でビジネスの調査をするのは肩身が狭かった。 ・日本人というだけでVIP扱いされ、思うように行動できない事があった。
対処方法	インターンの初期は自らの考えすぎで肩身を狭く感じている部分もあった。 ただ視点を変えて考えるとインフラ開発とBOPビジネスには類似点も多く、従業員の方もこちらから主張すれば何事にも協力的であり、良い環境で働くことができていると考えられるようになった。

インターンシップ風景　①

LGED本部

JICA職員と同行し、農村部の会議に参加

３．インターンシップを通じて向上した/しなかった国際的な事業展開を担う際に必要となる能力、スキル、知識およびその理由	
能力 スキル 知識	＜向上した能力＞　語学力、柔軟性、イスラム教に対する理解 ＜向上しなかった能力＞　海外でのビジネスにおける交渉力
理由	LGEDは英語を話せる従業員が多かった。現地視察の際はバングラデシュ人と寝泊りを共にする為、ベンガル語を使う機会もあり、イスラム文化を学ぶ機会にもなった。ただ英語は独特の訛りがある為、汎用性には少し疑問が残る。 政府系機関の為、現地でのビジネス交渉に接する場面が少なかった。

４．今回の経験、成果を今後の自身の業務、所属先の海外展開促進に具体的にどう活かせるか（社会人所属あり）、または今後の就職、キャリア開発に具体的にどう活かせるか（学生・社会人所属なし）
インターンシップを通してバングラデシュの潜在能力を様々な方向から知る事ができたと共に、インフラの未整備が経済発展の妨げになっている事も身をもって感じることができた。 これらは現地政府系機関でインフラ開発の最前線で働く事ができたからこそ得られた貴重な知識であるし、今後、所属機関が海外展開を進めていく上で参考になる経験である。 また、海外で働くことに対して自信がついた。語学の部分もあるが、予期せぬ事態が様々起こるバングラデシュに対応しながら半年間無事に過ごせたことは、他の国でも通用するのではないかという自信にも繋がった。 日本で馴染みが薄いイスラム教に対する理解が深まった部分では今後のアドバンテージになると考える。

５．　受入機関のコメント
インターンは時間に正確で真面目に働いていた。 彼の熱心な姿勢は我々が見習うべき点がたくさんあった。 ベンガル語を学ぼうという姿勢が強く、フレンドリーでインターンが来るのを待っている従業員もいた。 彼の今後の健闘を祈る。

インターンシップ風景　②

スラムでの能力開発研修に参加

国連開発計画（UNDP）で衛生向上の提案を行う

インターンシップ報告書

（KB1029）

派遣国	バングラデシュ人民共和国	派遣都市	チッタゴン
受入機関	Chattagram AOTS Alumni Society (CAAS)		
受入機関概要（事業内容等）	日本でのHIDA(旧AOTS)の研修プログラムに参加したチッタゴンの人たちの同窓会である。		
派遣期間	2014年9月1日　～　2015年2月26日		
所属先	東京工業大学		
所属部署	工学部	性別	男性

インターンシップ内容（概略）	チッタゴン市の市役所、都市開発局、港湾局、上下水道公社などの政府系機関やいくつかのNGOを訪問し、各機関の役割や能力を調査し学んだ。また、最後にはチッタゴン市の開発に関する包括的な現状をまとめた報告書を作成し、実際の関係者に見て頂いた。

１．自身の目標と達成状況	
目標	(1) チッタゴン市の開発に関わる重要な政府機関やNGOをいくつか訪問し、各機関の役割や活動の現状を学び、ひいてはチッタゴン市の開発に関する現状を包括的に理解する。 (2) 語学の上達も含めコミュニケーション能力を向上する。
達成状況	(1) 多くのチッタゴン市の開発に大きく関わる機関を訪問し、現状の概観を理解することはできたが、上記の目標を達成できたといえるかどうかは怪しい。しかし、最後にそれらの私の学びをまとめた報告書をそれなりに評価してくださる方がいたという点では、達成できたといえるのではないかと思う。 (2) 語学は上達しなかったが、多くの方との聞き取り、対話を重ねる中でコミュニケーション能力は向上したのではないかと思う。特に経験を積むにつれて上手く聞き取りを行えるようになった点はよかったと思う。

２．　インターンシップで直面した課題・困難、その原因とどのように対処したか	
課題	・機関によってはその組織の形態や活動に関する整理された情報がない、またはあっても信頼できるに値しない情報しかない、もしくは、そもそもきちんと機能する機関としての基礎ができていないといったことや受入機関を通じて訪問した機関の方が、稀に非協力的であったことなど、調査・学習するにあたって多くの困難があり、上手く進まない時があった。
対処方法	・当然のことではあるが、関係機関を訪問していない時間は事前の準備を、訪問しているときは、相手のことをよく考え、姿勢、態度も含め、どのように振る舞ったら上手く進めることができるかに、徹底して集中した。インターンシップ後半になるにつれて、知識や経験が積み重なり、調査、学習をより上手く進めることができたと思う。

インターンシップ風景　①

チッタゴン港湾局で担当者から説明を受けている様子

NGOにて学んだ内容を報告しているところ

３．インターンシップを通じて向上した/しなかった国際的な事業展開を担う際に必要となる能力、スキル、知識およびその理由	
能力 スキル 知識	(1) 向上した点：コミュニケーション能力を含む情報収集能力 (2) 向上しなかった点：英語
理由	(1) 様々な機関やその中の各部署を訪れ、多くの人に会い、話を聞くことで徐々に、いかに相手が答えやすい形で聞くことができるかなど、経験とともに要領を掴むことができたと思う。 (2) 十分に英語能力を高めるための作業をしなかったことやそれなりに高度な英語でなくても伝わってしまうこともあり、上達しなかった。しかし、これはバングラデシュ以外の国で今後活動することになれば、特に大きな障害になると予想する。

４．今回の経験、成果を今後の自身の業務、所属先の海外展開促進に具体的にどう活かせるか（社会人所属あり）、または今後の就職、キャリア開発に具体的にどう活かせるか（学生・社会人所属なし）

- 将来働くにあたって、何らかの形で関わることになるであろう発展途上国の政府系機関やNGOの状況について、バングラデシュ、チッタゴンのケースとして多くを学ぶことができ、ここで得た知見はバングラデシュに関わらずどこの国で働くにあたっても、1つの尺度として活かすことができるものだと思う。
- この6ヶ月間を通して、文化や母国語の違う人たちと共に活動したり、調査、学習を通じてたくさんの聞き取りを行ったことで向上したコミュニケーション能力や情報収集能力は今後のキャリアで直接的に利用できるものであると思う。特に聞き取りをこれだけ行うことは学校内の学習だけではなかなかできない経験であり、今後役に立つものなのではないかと思う。
- インターンシップを行う中で、特に私の関心が高い分野で実際にバングラデシュで働かれている、日本人を含むたくさんの方とお会いし、話を聞くことができ、将来の進路を決める際これらの経験はとても参考になるものである。

５．　受入機関のコメント

- 長い間、インターンは私たちと共に活動したが、彼はインターンシップに関わる全ての人たちと友好的な関係を維持していた。
- インターンは6ヶ月間、直接、私のもとで活動していたが、彼は決断に際して分析的、なおかつ論理的であり、また様々なことに積極的に挑戦し、才能を遺憾なく発揮していた。
- 彼は活発で独創的な発想を持った学生である。
- 彼の積極的な態度を評価し、彼の将来の活躍に期待する。

インターンシップ風景　②

チッタゴン市役所にて聞き取りをしている様子

UNDP(国連開発計画)のプログラムで行われているミーティングに参加した時の様子

インターンシップ報告書

（KB2012）

派遣国	バングラデシュ人民共和国	派遣都市	チッタゴン
受入機関	Chattagram AOTS Alumni Society (CAAS)		
受入機関概要（事業内容等）	日本でのAOTSの研修プログラムに所属していたメンバーが始めた同窓会		
派遣期間	2014年12月2日 〜 2015年2月26日		
所属先	立命館大学		
所属部署	産業社会学部	性別	女性

インターンシップ内容（概略）	チッタゴンにある福祉NGOを短期間で訪問させていただく。 それぞれの機関での活動に参加させていただき、現場の職務体験と患者などサービス受給者のインタビューを行ったりなどした。

１．自身の目標と達成状況	
目標	①アジアにおける福祉や人材育成、教育制度といった観点からのビジネスに関心を持っているため、バングラデシュにおける現状と対応策を考えたい。②バングラデシュという国や文化についてより深く知り、情報を外部に発信することで日本とバングラデシュをつなぐ役割を担いたい。③日本と異なるビジネス環境で対応する能力を身につけたい。
達成状況	①バングラデシュにおける福祉（障害者の人権、自立支援、施設管理、教育方法など）について現地施設を訪問し、作業に参加することで直接現地の状況を知ることができた。②勤務先以外にも伝統や習慣を学び、理解することができたがそれを外部に向けて発信するまでは至らなかった。③文化の違う環境で自分の意思を伝える難しさと、理解する難しさを痛感した。

２． インターンシップで直面した課題・困難、その原因とどのように対処したか	
課題	英語が通じない場面での意思の疎通。 長期間のストライキのためにホテル滞在の時間が長かったため仕事ができる日数が減った。 頼んだ内容をなかなか進めてくれない。
対処方法	プロジェクトの説明に関しては英語で文書を作成し、それを知人にベンガル語へ訳してもらった。 また、極力簡単なベンガル語は自分で話せるように勉強した。 ホテル滞在の日は仕方がないのでホテルでできる作業を行った。 口頭で何度言っても忘れられることが多いので、依頼するときは書面に書いた。

インターンシップ風景 ①

縫製工場の従業員たちと

縫製工場について従業員たちにアンケート調査をしている様子

３．インターンシップを通じて向上した/しなかった国際的な事業展開を担う際に必要となる能力、スキル、知識およびその理由	
能力 スキル 知識	向上した→日本とは異なる文化環境の下、柔軟に適応する能力 言語（特に英語）が伝わらない環境であっても、ボディーランゲージや少しのベンガル語を介して相手を理解しようとする能力がついた。異文化理解力、異言語の人との交流 向上しなかった→　自己アピール力
理由	日本とは全く異なる文化、宗教、習慣をもつ人々とともに生活をしていると、なぜそのような行動をとるのか、というように“なぜ“を考えるようになり、また言語以外のコミュニケーション手段も使うことで、より一層お互いを理解しようと努力することができるようになった。 相手を理解しようとしすぎて、少し受け身気味になってしまい、自分から積極的になれなかった。

４．今回の経験、成果を今後の自身の業務、所属先の海外展開促進に具体的にどう活かせるか（社会人所属あり）、または今後の就職、キャリア開発に具体的にどう活かせるか（学生・社会人所属なし）
実際にバングラデシュの社会福祉関連のNGOや機関に所属してみて思ったのは、日本の福祉に関連する（障害者に対する社会保障や障害者支援団体など）知識や経験が不十分だったために、日本と比較して考えることができづらかった。しかし一方で複数のNGO施設と政府機関を訪れ、それぞれの団体でサービス供給側と受給側の両方の状況を知ることができた。 将来途上国での障害者支援活動をしたいという気持ちが高まり、そのために今の自分に足りないものは何か考えることができた。 また異文化の人々との人間関係を作る際に、自分とは異なる考えに対して理解しようと歩み寄ることができるようになったと思うので、その柔軟さを生かし、日本と他国の橋渡し的活動を行いたい。

５．　受入機関のコメント
インターンは協調性をもち、すべての人と良い関係を持ちながらこのインターンシッププログラムを進めていた。3か月間集中してインターンの専攻であるsocial welfare について熱心に学び、バングラデシュでの状況を知ろうと努力していた。学生的発想を持ち、ポジティブに行動に移している姿が印象的だった。

インターンシップ風景　②

障害者のトレーニング施設にて

障害者トレーニング施設で英語を教えている様子

インターンシップ報告書

（KB2004）

派遣国	バングラデシュ人民共和国	派遣都市	チッタゴン
受入機関	The Chittagong Chamber of Commerce & Industry (CCCI)		
受入機関概要（事業内容等）	チッタゴンにある7000社以上が加盟する商工会議所。地域産業の確立・保護のみならず、対外貿易の推進や事務手続きの補助など港湾都市としての貿易業務に関する事業を多く有する。		
派遣期間	2014年12月2日　～　2015年2月26日		
所属先	東海大学		
所属部署	政治経済学部	性別	男性

インターンシップ内容（概略）	貿易を取り仕切る政府系機関での学習と商工会議所に所属している様々な産業の企業・団体を訪問し、バングラデシュにおけるビジネスの特徴、動向を包括的に探る。

1．自身の目標と達成状況	
目標	• 同国産業の包括的な把握 • 政府系機関や貿易会社に出入りし様々なコネクションの形成 • 国際貿易に関する理解と実践
達成状況	• 商工会議所のコネクションの強みを活かし様々な産業の現地企業に訪問。色々な業界の動向や目標、弱点を包括的に理解 • 訪問の際に、多くの人と交流を持ち、積極的なコネクションを形成 • 貿易会社でのインターンシップを通して国際的な取引におけるノウハウや貿易の仕組みを把握 • 他国の投資機関との協議会を通じた更なるネットワークの構築

2．　インターンシップで直面した課題・困難、その原因とどのように対処したか	
課題	• 企業訪問の際に当日に行き先を伝えられたり、訪問時間が曖昧でスケジュールに大きなロスがあった。 • ハルタルが度重なり自宅待機を余儀なくされることが多々あり、出張もキャンセルせざるを得なかった。一月に限っては月の半分以上が自宅待機となった。
対処方法	• 上司とすぐに相談し、数日ごとに行き先と面会時間を伝えてもらうようにした。それにより他作業に充てる時間を確保しやすくなり、機関内外両方でのインターンシップの充実を図ることが出来た。 • 当初予想していた事態よりも重く、ハルタルの発生はインターン活動に多大な影響を与えた。空いた時間はビジネスモデルの作成や読書に充てた。

インターンシップ風景　①

国内大手家電メーカーのマーケティング部署に同行して店舗の商品配置に携わった

市役所にて自らの廃棄物処理方法をプレゼンを用いて説明

３．インターンシップを通じて向上した/しなかった国際的な事業展開を担う際に必要となる能力、スキル、知識およびその理由	
能力 スキル 知識	異文化でのコミュニケーション能力 ビジネスシーンでの英語力の向上 現地コネクションの構築
理由	海外でのインターンシップを通じてどのように自分の意志を伝えれば、相手との信頼関係を構築できるかに重点を置いた。また、多くの企業・業界団体・政府機関を訪問する際に質問の仕方や引き出し方など実際のビジネスで使える方法を研究し、自分なりにアプローチすることが出来た。 これに加え、様々な業界とのコネクションを得たことは、国際的な事業を担う上で最も大きな資産と言える。

４．今回の経験、成果を今後の自身の業務、所属先の海外展開促進に具体的にどう活かせるか（社会人所属あり）、または今後の就職、キャリア開発に具体的にどう活かせるか（学生・社会人所属なし）
・先進国側からみた市場価値にばかり重点を置いていたが、開発国側の生の意見を聞くことによって多角的な市場分析能力を身につけることができた。 ・財界人のみにとどまらず、多くの現地起業家とも知り合い、将来に向けた太いパイプの形成を達成。元々興味のあった開発国での事業開拓業務を遂行する上で「自分しか持っていない」今後につながる財産を得ることが出来た。 ・毎日、企業や政府系機関を訪問していく中で、会話の中からの質問の引き出し方を学んだ。専門知識が乏しい状況に置いても下調べを怠らず準備していくことで、限られた時間の中で相手との良好な関係の構築と積極的なビジネス会話の発展を図った。海外での顧客開拓事業や販売促進業務に興味があるので、このような人と人とのつながりを大切にしたインターンシップ経験は自身のキャリア開発にそのまま直結するものであると思う。

５．　受入機関のコメント
・流暢に英語を話すので、意思疎通がとても円滑で容易にコミュニケーションを取ることができた。訪問先企業の人とのビジネス会話も卒なくこなし、言語の壁を全く感じさせなかった。 ・自分のやりたいことがはっきりとしていた。その都度インターン計画を見直し、自身の将来プランに基づいたインターンシップを取り組むことができ、満足のいくインターンシップをさせることができた。 ・貿易会社に勤務し、発展途上国との架け橋になりたいと言っていたが、彼の社交的な人間性と流暢な語学力を持ってすれば必ずや達成されるであろう。近い将来、今度はインターンではなくビジネス上の付き合いをするのが楽しみである。

インターンシップ風景　②

国内産業の促進と外資誘致を目的としたタイ投資局との会合に出席

港湾当局の許可を得て貿易港を訪問

インターンシップ報告書

（KB2005）

派遣国	バングラデシュ 人民共和国	派遣都市	チッタゴン
受入機関	Bangladesh Garment Manufacturers & Exporters Association (BGMEA)		
受入機関概要 （事業内容等）	1983年に設立されたバングラデシュの主要産業である縫製業の輸出機関。BGMEAメンバー企業への対応、労働者の権利や工場における社会保障の推進を通して、アパレル業界の更なる成長に貢献。		
派遣期間	2014年12月2日 ～ 2015年2月26日		
所属先	明治学院大学		
所属部署	国際学部	性別	女性

インターンシップ内容（概略）	BGMEAの業務内容や、縫製工場におけるソーシャルコンプライアンス、女性労働者の権利促進などについて学んだ。

1．自身の目標と達成状況	
目標	経済発達が著しいバングラデシュから、日本の経済成長に役立つ事を学ぶ。またバングラデシュの労働環境の現状を知る。貿易というものを、製品を作る段階から学び、実際に貿易業務にたずさわってみたい。日本からの視点ではなく、海外、特に発展途上国からの視点で輸出入業を見て、その国のニーズを知りたい。
達成状況	バングラデシュにおける工場内のコンプライアンスと労働環境については、工場訪問や工場で実際に就労体験をしたことにより、実状を学ぶことができた。またバングラデシュから見た国際経済や日本へのニーズを知る事ができた。またバングラデシュと日本の友好関係の更なる促進をベンガル人が望んでいると分かった。しかし貿易業務を詳しく学ぶことはできなかった。

2．　インターンシップで直面した課題・困難、その原因とどのように対処したか	
課題	1. BGMEAの書類がほぼベンガル語で書かれていたこと 2. やりたいことを受け入れ先の機関が中々、わかってくれなかったこと 3. ハルタルの頻発によりオフィスに行けない日が続いたこと
対処方法	1. 書類が必要無い実務的な業務を中心に行った 2. やりたい事を書類にまとめ提出した。またプログラムについて、現地協力機関のCAASにサポートしてもらった 3. どうしようもないのでホテルでできることをした

インターンシップ風景　①

Frank group Ltd. を訪問中

GIZ (ドイツ国際協力公社) のプロジェクトで工場に訪問しコンプライアンスを確認している様子

３．インターンシップを通じて向上した/しなかった国際的な事業展開を担う際に必要となる能力、スキル、知識およびその理由	
能力 スキル 知識	向上した能力：ベンガル語、現地への対応力、自主性、コミュニケーションを取ろうという意欲、計画性、積極性、交渉力 向上しなかった能力：英語、自活力、コミュニケーション能力
理由	向上した理由：英語で話すより現地の言葉で話したほうが現地の人との距離が縮まり、友好関係を促進できると気づいたから。自分のやりたい事をするためには、上司に積極的に交渉をしなくてはいけなっかったため積極性、交渉力、計画性が向上した。 向上しなかった理由：　英語はあまり使わなかった。現地協力機関が生活の面倒を見てくれたので、自分でアパートなどに住むことができなかったから。

４．今回の経験、成果を今後の自身の業務、所属先の海外展開促進に具体的にどう活かせるか（社会人所属あり）、または今後の就職、キャリア開発に具体的にどう活かせるか（学生・社会人所属なし）
今回のインターンシップでの経験を通して、日本人とベンガル人を含め様々な価値観を持った人々と出会い、今までであれば考えなかったような新しい考え方などを吸収し視野を広げる事ができた。これにより今まで興味の無かったソーシャルウェルフェアや発展途上国の子供の教育促進、女性の社会進出といった、新たな分野にも目を向けて就職活動をする事ができると思う。またインターン中に訪れたCPA (Chittagong Port Authority) での体験により、海運業に関わりたいという思いが強くなった。しかしまた、まだ学び足りない事がたくさんある事に気付き、残りの大学生活１年を就活だけでなく、このインターンシップで学んだことに更に肉付けできるように新たな知識を吸収したいと感じた。

５．　受入機関のコメント
インターンはBGMEAのインターンシップで熱心に学んだ。このインターンシップで学んだことを他の人にもシェアして欲しいと思う。彼女はこのインターンシップでバングラデシュのアパレルについて学び、将来この知識を活かしてアパレル産業に貢献できると思う。 インターンは学ぶことに真面目で熱心な態度であり、また協力的な態度だったため、円滑にインターンを行うことができた。彼女の協力に感謝する。

インターンシップ風景　②

BGMEAが運営している
小学校の様子

工場での就労体験で、従業員と

インターンシップ報告書

（KB1005）

派遣国	バングラデシュ 人民共和国	派遣都市	ダッカ
受入機関	Bangladesh Japan Training Institute (BJTI)		
受入機関概要 （事業内容等）	現地企業向けのマネージメントトレーニング実施		
派遣期間	2014年9月1日　～　2015年2月14日		
所属先	早稲田大学		
所属部署	政治経済学部	性別	女性

インターンシップ内容（概略）	⑴現地企業の管理職層に対するマネージメントトレーニングの手配・実施⑵現地の労働者に対して、労働環境・生活環境等に関する調査⑶企業の管理職層に対して、主に人材開発に関する聞き取り調査⑷労働者・孤児に対するプロジェクト提案・実施

1．自身の目標と達成状況	
目標	⑴現地労働者（主に女性）が抱える問題・ニーズを調査し、理解する ⑵現地の人材開発事業の実態調査を行い、様々な観点から考察する
達成状況	⑴ソーシャルビジネスを含め、様々な業種・役職・教育レベルの女性労働者に聞き取り調査を行う事で新たに課題を発見することができ、そこから新たなプロジェクト提案に繋がった。 ⑵様々な形態のビジネスやプロジェクトを視察したことで、途上国ならではの課題やバングラデシュにおける人材開発の発展を感じる事ができた。

2．　インターンシップで直面した課題・困難、その原因とどのように対処したか	
課題	前半は当初希望していた内容とは違う業務を任されることが多く、別の活動内容を提案しても動いてもらえなかった。
対処方法	BAASの方に相談し、当初の目的が達成できるよう研修計画書を立て直した。

インターンシップ風景　①

縫製工場にて、労働環境の視察を行った。

出張先の企業にて、マネージメント提案に関するプレゼンを行った。

３．インターンシップを通じて向上した/しなかった国際的な事業展開を担う際に必要となる能力、スキル、知識およびその理由	
能力 スキル 知識	向上した点 ⑴言語の壁を超えたコミュニケーション能力 ⑵バングラデシュの政治・経済・文化に対する理解 向上しなかった点 ⑶現地語
理由	⑴英語の通じない貧困層と接する機会が多く、勘やジェスチャーでコミュニケーションをとろうと努力した。 ⑵日々の生活の中で積極的に現地の方と話したり質問するなどして、社会の現状を理解しようと心がけた。 ⑶⑴の理由から。

４．今回の経験、成果を今後の自身の業務、所属先の海外展開促進に具体的にどう活かせるか（社会人所属あり）、または今後の就職、キャリア開発に具体的にどう活かせるか（学生・社会人所属なし）

本インターンシップを通して得た以下3つの点を今後の就職・キャリア開発に活かしたい。

⑴現状理解・課題発見能力：様々な企業や工場の女性労働者、また今後の人的資本となりうる子供たちと実際に触れ合い、聞き取り調査を行ったことで、新たな現状理解や課題発見に繋がり、今後の進路の選択肢が増えたと思う。

⑵リーダーシップ：⑴から現存のビジネスやプロジェクトを考察し、また自身で新たなプロジェクト提案ができたことは、今後のキャリア開発への自信に繋がった。

⑶文化理解：文化の違いから戸惑うこともあったものの、それを理解し互いに認め合うことで⑴や⑵に繋がると実感した。今後国際社会で働く上では不可欠な能力であると思う。

本インターンシップで得た以上3点の能力や知識を大学での研究を通してより深め実践的なものとし、今後のキャリア選択の幅を広げていきたい。

５．　受入機関のコメント

インターンは受入機関において、トレーニングマネージメントや予定管理、報告書作成等に従事していた。また彼女は現地企業やNGO等様々な機関において新たな知識を得ていた。インターンの今後の活躍を祈る。

インターンシップ風景　②

ストリートチルドレン対象の学校を訪問、実際に英語等を教えた。

孤児院に5日間滞在、孤児向けのプロジェクトの提案・実施を行った。

インターンシップ報告書

（KB2003）

派遣国	バングラデシュ 人民共和国	派遣都市	ダッカ
受入機関	Dhaka Chamber of Commerce & Industry (DCCI)		
受入機関概要 （事業内容等）	ダッカ市内の企業のとりまとめ、経済政策に対する世論調査、起業家支援など		
派遣期間	2014年12月2日　～　2015年2月26日		
所属先	京都大学大学院		
所属部署	人間環境学研究科	性別	女性

インターンシップ内容（概略）	E2K-Project（バングラデシュ起業家育成）への参加、ダッカ市内SME（中小企業）のリサーチ、バングラデシュ人との交流

１．自身の目標と達成状況	
目標	<目標1>市場調査、人々のニーズを知り、新規ビジネス案3つ <目標2>学生の中でダッカの企業・市場に最も詳しい人になる <目標3>積極的にコミュニケーションをとり、交流関係を作る <目標4>伝統文化などに触れ、根底にある価値観に気付く
達成状況	各目標ごとに達成度とその理由について述べる。目標1は70%、理由は新規ビジネス案を月に3つというのは難しかった。市場調査はデータをたくさん見せてもらった。目標2は不明。そもそも最も詳しい学生は誰か分からず、比較対象がなかった。目標3は80%、誘われたら行くようにした。また、予定が重なってしまったときは自分が何を目的としてバングラデシュに来たのかを振り返り決断した。目標4は50%、家族の問題で悩んでいる人が多そうだということが分かった。

２．　インターンシップで直面した課題・困難、その原因とどのように対処したか	
課題	渡航前に連絡を取っていた担当者が離職し、担当者がおらず仕事がなかった。
対処方法	一時期、放置に近い状態だったこともあり、このままインターン期間を終わってしまうのではないかと心配だった。DCCIにとってもインターン受入れは初めてだったため、仕方がないという気持ちもあった。ただ来年インターン受入れ中止となると困るので、東京商工会議所についての資料などを作成し、どうしたらDCCIに貢献できるかということに注力した。（そのことが関係しているかは分からないが）様々な活動やインタビューの機会を用意してくれた。また、資料作成はハルタルの際の時間つぶしにもなった。担当者がいないことについては、気楽だったのであまり気にしないようにした。

インターンシップ風景　①

デスク（これは同僚の席）

Euglena（日系企業）のCSRについて説明を受ける

３．インターンシップを通じて向上した/しなかった国際的な事業展開を担う際に必要となる能力、スキル、知識およびその理由	
能力 スキル 知識	<能力>膨大な情報を処理し、その関連性を見つけられる能力⇒向上しなかった <スキル>英語、コミュニケーションを円滑に営むことが出来ること⇒向上した <知識>どのような事業をやるかによって変わる。マクロ的な世界の動きは把握するべき⇒向上
理由	私が国際的な事業展開を担う際に、問題となると考えることが、①全く異なる商業文化において、企業活動を行う際に必要となる情報処理の能力の無さと文化の無理解、②ディスコミュニケーション、③先を読む"創造性"と"想像性"の欠如の三点だと考えるから。それらを補うために、上記の〈能力〉〈スキル〉〈知識〉を挙げた。能力面は向上せず、日本での課題にしようと考えている。スキル面は人といることが多かったため、向上したと感じる。知識面は国際ニュースに目が行くようになったから

４．今回の経験、成果を今後の自身の業務、所属先の海外展開促進に具体的にどう活かせるか（社会人所属あり）、または今後の就職、キャリア開発に具体的にどう活かせるか（学生・社会人所属なし）
就職、キャリア開発に具体的にどう活かせるかという点については、日本での就職活動をするまで分からないと思うが、今回のインターンシップで気づいたことは三点ある。一点目は"愛・やりがい"を感じる業務・組織・人であるかは重要であるという点だ。意外と大切な点だと今回のインターンで認識した。私はこの三か月間、同僚に恵まれていたと思う。しかし、就職する企業を決定する際には、業務に対して好きだという気持ちを感じなければ、没頭して取り組むことは出来ないだろう。また、自身の夢に繋がるからや業務へ誇りを感じるからといった理由・感情もあると、より集中して取り組めるかもしれない。二点目は海外で働くということは、現代において特別なことでも多大な困難を伴うものでもなくなっているという点だ。これは私のバングラデシュでのインターンシップ経験における正直な感想であり、そのことに気付けたことは私自身のキャリアに大きな影響をもたらすと思う。三点目は、ビジネスの面白さに気付くことが出来た点だ。国力の土台は中小企業が支えていると改めて実感したし、その多様な商品・アイディアに興味を持った。帰国後も知見を深めていきたい。

５．　受入機関のコメント
インターンはとても協力的で、明るく業務に取り組んでくれた。彼女にとって、バングラデシュを理解する機会を提供できたのならば、幸いである。日本の文化に触れることができ、今回のインターンシップは両国にとって有益なものとなった。

インターンシップ風景　②

Adamjee　EPZ(輸出加工区）にある
丸久株式会社にてホストファザーの講演会

起業家支援プロジェクト
（工場見学）

インターンシップ報告書

（KB1080）

派遣国	バングラデシュ 人民共和国	派遣都市	ダッカ
受入機関	The Metropolitan Chamber of Commerce and Industry, Dhaka (MCCI)		
受入機関概要 （事業内容等）	バングラデシュで最も歴史のある商工会議所で、主に商業活動の促進と経済状況の調査を行っている。		
派遣期間	2014年12月10日 ～ 2015年2月26日		
所属先	東海大学		
所属部署	教養学部	性別	女性

インターンシップ内容（概略）	・バングラデシュ企業と日系企業への訪問 ・書類作成（日本と関係を持っている、または日本とのビジネスに興味があるバングラデシュ企業の調査のまとめ、バングラデシュの主要産業のビジネスチャンスと課題）

１．自身の目標と達成状況	
目標	・国内の経済活動、バングラデシュにおける日系企業の動向および日本とバングラデシュの経済協力について理解する ・ムハマド・ユヌス氏のノーベル平和賞受賞をきっかけに注目をあびるようになったソーシャルビジネスモデルの現状を把握する
達成状況	・受入機関での日系企業との会議や服飾関係の日系企業への訪問、バングラデシュ企業のリスト作成などを行い、日本とバングラデシュの経済関係について5割程度は理解できた ・Aarongへの訪問やソーシャルビジネスデザインラボへの参加を通じて、多少はソーシャルビジネスの現状を知ることはできたが、工場などの現場を視察することはできなかった

２． インターンシップで直面した課題・困難、その原因とどのように対処したか	
課題	・ハルタルと呼ばれるストライキが年明けから頻発し、自宅待機になってしまうことが多かった ・与えられた業務が予想以上に早く終わってしまい、暇を持て余すことがあった
対処方法	・受入機関の担当者やその部下とメールや電話で連絡を取り、自宅でもできる作業をできるだけ行うようにした ・仕事の進捗状況をこまめに担当者に連絡し、自ら、やるべきことを見つけたり、何かできることがないかできるだけ聞くようにした

インターンシップ風景 ①

ユヌスセンターで行われたソーシャルビジネスデザインラボ

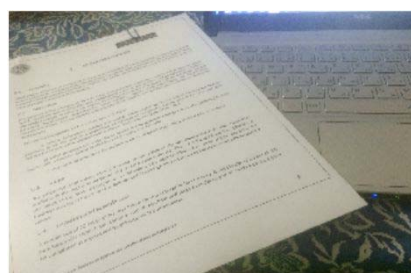
若手官僚のトレーニングセンター

３．インターンシップを通じて向上した/しなかった国際的な事業展開を担う際に必要となる能力、スキル、知識およびその理由	
能力 スキル 知識	・バングラデシュ人とのコミュニケーション ・バングラデシュの政治状況、経済活動についての知識
理由	・英語の独特ななまりがあり、最初は聞き取るのに苦労することもあったが、次第にスムーズにコミュニケーションがとれるようになった ・メールやメッセージよりも電話の方がよく使われているコミュニケーションツールであることを発見した ・情勢の悪化が経済活動にどのような支障をもたらしているのかを少し観察できた

４．今回の経験、成果を今後の自身の業務、所属先の海外展開促進に具体的にどう活かせるか（社会人所属あり）、または今後の就職、キャリア開発に具体的にどう活かせるか（学生・社会人所属なし）
・受入機関を訪れた日系企業の方とは、帰国後も連絡を取り、バングラデシュの印象やどのようにビジネスを始めていこうとしているのかなどについて、伺いたいと考えている ・バングラデシュに進出をしていこうとしている企業に勤めることができるのであれば、商習慣や情勢、問題点といった基本的な情報を伝えていきたい ・バングラデシュにすでに進出をしていて、正社員を募集している企業があれば、受けてみる予定である

５．　受入機関のコメント
インターンシップを通じてインターンの意欲の高さと優秀さ、積極性を発見した。学問的な部分でも社会的な部分でも、ものごとを学ぶのが早く、すぐにバングラデシュ経済のキーポイントを把握した。 時間通りに、度々それよりも早く、任された業務を完了させた。彼女のレポートや報告の仕方は期待された基準に見合うものであった。レポートはMCCIにとってバングラデシュ企業が日本とビジネスをしていく上でどのような興味・関心があるのかを理解するために役立つであろう。彼女にもインターンシップが満足のいく経験であったと思っていてほしい。将来成功し、彼女に幸運が訪れることを願っている。

インターンシップ風景　②

ブリガンガ川の港

主要な9産業のビジネスチャンスと課題についてレポート作成

インターンシップ報告書

（KB1127）

派遣国	バングラデシュ 人民共和国	派遣都市	チッタゴン
受入機関	Image (Social Welfare Organization)		
受入機関概要 （事業内容等）	貧困層向けへの医療・健康促進活動を行うNGO		
派遣期間	2014年9月1日 ～ 2015年2月26日		
所属先	サラヤ(株)		
所属部署	名古屋営業所 公衆衛生部	性別	男性

インターンシップ内容（概略）	貧困地域での診察や人口増加抑制のためのファミリープランニング、保健衛生促進活動のためのセミナーに同行・参加した。また広報活動やスラムでの識字率向上のためのプログラムを企画・実行した。

1．自身の目標と達成状況	
目標	(1)Imageの健康・環境・教育などの事業を通じ、現地の人々が衛生面・生活面で直面している問題を把握し、日本、日系企業が解決のために貢献できること提案する。(2)バングラデシュの文化や人々の生活・商習慣を理解し、適応する。(3)語学力やコミュニケーションのスキルを高め、ウィンウィンの関係ならびにパートナーシップを構築する。(4)常に日本の代表という意識を持って、自身の言動を通じて日本の印象を良くする。
達成状況	(1)格差が広がるバングラデシュの経済で発展から取り残された人々の状況を垣間見ることができた。改善するためのプログラムを発足することができたが、もっとその活動を大々的に行えればよかった。(2)連絡が回らなかったり、約束が守られないことにいちいちストレスをためてしまった。(3)ベンガル語は日常会話程度までしか伸びず、会議や同行の時には苦労した。英語は業務中は使う場面が少なく、伸びたとは言い難い。そのため関係構築も困難を極めた。(4)時々感情的になり、日本人は短気という印象を与えたかもしれない。

2． インターンシップで直面した課題・困難、その原因とどのように対処したか	
課題	・インターン募集時や渡航前の情報と異なり、かなり事業の規模が縮小していた。 ・担当者が不在の時期や繁忙期にはオフィスに放置されることが多かった。 ・ベンガル語ができず、コミュニケーションをうまく取れないため、プロジェクトの進行が困難であった。また、あまりこちらの話を聞く姿勢がない人が多かった。
対処方法	・計画書とは異なるインターンシップではあるが、受け入れた。 ・自身でスラム地域の問題点をまとめる、受入機関の広報の改善策を考案するなど、新しいプロジェクトの提案を行った。 ・ベンガル語の学習を続けたり、英語が通じるボランティアを利用したりして、根気よく伝えるようにした。提案の際は、枠組みと資料を先に作り、文字でも伝えることで、話を聞いてもらうようにした。

インターンシップ風景 ①

スラムでの活動に同行

農村での活動に同行

３．インターンシップを通じて向上した/しなかった国際的な事業展開を担う際に必要となる能力、スキル、知識およびその理由	
能力 スキル 知識	【向上した点】 ・ベンガル語・現地の保健衛生環境や貧困層の実情についての知識・危機管理能力・根気強さ 【向上しなかった点】 ・英語・ストレス耐性、精神力
理由	【向上した点】・業務中や普段の生活で主にベンガル語を使用したから。・クリニックやスラムでの活動に従事していたため。・常にデモと盗難と隣合わせで生活したおかげで警戒心が強くなった。・自身の企画を通すためにあきらめなかった。 【向上しなかった点】・英語を使う場面が少なかったため。・外出できない日があったり、言葉が通じなかったりしてたまったストレスに対処しきれなかった。利己的なコミュニティのリーダーやスタッフに感情的になりもめることもあった。

４．今回の経験、成果を今後の自身の業務、所属先の海外展開促進に具体的にどう活かせるか（社会人所属あり）、または今後の就職、キャリア開発に具体的にどう活かせるか（学生・社会人所属なし）
バングラデシュでインターンシップをすることで、この国の医療・衛生の状況の悲惨さを知ることができた。現場を周る度にこの国の制度やNGO職員の意識の低さに怒りとも悲しみとも言えない感情を覚えることもあった。しかし多くの改善点があり、そこに将来的に所属機関が関われる可能性もあった。いずれも今後所属機関で働く大きなモチベーションとなるだろう。 また企画と提案、説得を繰り返し、実行まで至ったものもあったことは、大きな自信になった。 同時に現状をどうにもできない自分の無力さに自己嫌悪に陥ることも多々あった。今後の自己研鑽の糧にしていきたい。途上国で働くには意識改革や組織改革について学習する必要もあると分かった。 今回のインターンシップの全ての経験を今後の所属機関の途上国進出に活かしたい。

５．　受入機関のコメント
インターンは訪れたコミュニティやImageの各セクターで言葉が通じない中でも積極的にコミュニケーションを取り、各所で友好的な関係を築いていった。また彼が企画したスラムでの学校に行けない子供や非識字の母親たちのための教育プログラムは、スラムの住人および先生として招かれた大学生のボランティアの双方から反響があり、成功したと言える。彼が去ってからもこの取り組みを持続していきたい。

インターンシップ風景　②

スラムで行われた手洗いセミナーにて

貧困層の識字率向上のプロジェクトにて

インターンシップ報告書

（KB1056）

派遣国	バングラデシュ 人民共和国	派遣都市	ダッカ
受入機関	Healthcare Pharmaceuticals Limited		
受入機関概要 （事業内容等）	バングラデシュで最も成長著しい製薬会社 アジア諸国、CIS諸国、アフリカ諸国を中心に海外進出にも積極的な民間企業		
派遣期間	2014年9月1日　～　2014年11月27日		
所属先	東北大学大学院		
所属部署	医工学研究科	性別	男性

インターンシップ内容（概略）	・バングラデシュの製薬会社における新薬開発、製薬工程、品質管理システムの理解 ・ニーズを的確に把握したマーケティング戦略を立案するためのニーズ調査

1．自身の目標と達成状況	
目標	・医療業界で成長著しい派遣先との人的関係の強化 ・バングラデシュにおける医療環境の理解、それに基づいたニーズ調査とマーケティング戦略の立案 ・海外での業務体験を通して、相手とビジネスを対等に行うための専門用語を含む語学力の向上
達成状況	・受入機関だけでなく、訪問先の医師の方とも積極的に関係を持ち、人脈を構築した。 ・英語による専門的知識が圧倒的に不足していたことによる目標の達成度の低さは否めないが、今後伸ばしていかなければならない点として明らかにすることが出来た。

2．　インターンシップで直面した課題・困難、その原因とどのように対処したか	
課題	自身の理解度や興味に関わらず、短いインターンの期間の為、事前に計画した計画書の内容を優先されるといった問題に直面した。
対処方法	上司との面談や意見交換を通して、実際にインターンを開始して気づいたことをもとに事前の内容をインターン期間中に大幅に調整することが出来た。 また、安全面に配慮しながら、自身の達成目標を実現するために上司の協力の下、勤務体制の調整をすることが出来た。

インターンシップ風景　①

医療環境の理解(DMCHにて)

Sales TeamとNeeds調査
（Dhaka市内にて）

３．インターンシップを通じて向上した/しなかった国際的な事業展開を担う際に必要となる能力、スキル、知識およびその理由	
能力 スキル 知識	第一に英語での対話や交渉をすることにより英語による説得力が向上した。また、自身から発信する行動力においても成長出来た。 向上しなかった点としては、最後まで主観で物事を考えてしまう欠点を克服することが出来なかった。
理由	実際に業務体験することにより、交渉において肩書なしに自分は何者で、何が出来るのかといった点を常に考え、自身から発信する習慣がついたから。 日本人ならではの主観が原因で相手との壁が出来てしまうと感じることが最後まであったから。

４．今回の経験、成果を今後の自身の業務、所属先の海外展開促進に具体的にどう活かせるか（社会人所属あり）、または今後の就職、キャリア開発に具体的にどう活かせるか（学生・社会人所属なし）
本インターンを通して、ビジネスにおける文化理解の重要性とその難しさを身に染みて実感した。今後より視野を広くもって物事を捉えるためにこの経験を活かしていきたい。 また本インターンを通して、現在の研究内容とは異なるものの、将来必要になるであろう分野の専門知識を蓄積することが出来たので、今後のキャリア形成の参考にしたい。 今後のキャリアにおいて自身を肩書きなしに語れるよう、英語による専門知識の蓄積を継続的に行っていきたいと考えている。

５．　受入機関のコメント
インターンは、環境や文化の違いにも理解を示そうと努力し、本人の専門分野以外の事柄にも興味を持って学んでいた。彼は非常に賢明であり、インターンで学んだ内容からのアウトプットだけでなく、バングラ語習得の早さからも見て取れた。彼の今後の人生の成功を願っている。

インターンシップ風景　②

生産ラインの見学(生産工場にて)

インターン終了時に(生産工場にて)

インターンシップ報告書

（KB1002）

派遣国	バングラデシュ 人民共和国	派遣都市	ダッカ
受入機関	Expressions Ltd.		
受入機関概要 （事業内容等）	広告代理店、ブランドマネジメント		
派遣期間	2014年9月3日 ～ 2014年11月27日		
所属先	京都大学		
所属部署	経済学部	性別	男性

インターンシップ内容（概略）	広告代理店の業務を把握することを念頭におきながら、派遣国におけるビジネス慣行や文化、社会を肌感覚で理解する。

１．自身の目標と達成状況	
目標	・広告代理店のビジネスプロセスを理解する。 ・派遣国のビジネス慣行、市場を把握する。 ・将来にわたる派遣国との関係構築、深化につながる橋渡しとなる。
達成状況	・ビジネスモデルやプロセスは把握することができた。実践に移す部分では時間不足が否めない。 ・受入機関の顧客を通して、市場概要や新興国の経営者視点を獲得することで、ある程度はビジネス慣行も理解することができた。 ・短い派遣期間であったが、濃密な人間関係を築くことができた。将来における有益性を生み出せるように意識して行動していきたい。

２．　インターンシップで直面した課題・困難、その原因とどのように対処したか	
課題	・インターン終盤に、受入機関で同僚の助けを借りながらインタープロジェクトを遂行していた。その際、設定した期限内に依頼していたタスクが同僚から上がってこない場合があった。
対処方法	・当初から期日に余裕をもってスケジューリングをすることで、各プロセスにおける遅延の悪影響を最小化した。また同僚の仕事のロード(負担)やワークライフを考慮し、できるだけ個人同士でコミットすることで信頼関係をもとにタスクを迅速にこなしてもらうようにした。

インターンシップ風景　①

受入先でのデスク

ドゥルガプジャ（ヒンドゥー教のお祭り）

３．インターンシップを通じて向上した/しなかった国際的な事業展開を担う際に必要となる能力、スキル、知識およびその理由	
能力 スキル 知識	【向上した】 ・ビジネスにおける交渉力、計画力、耐久力 ・異文化におけるリスクマネジメント
理由	異文化というフィールドでの生活やビジネス体験を通して、リスクマネジメントを含めた計画力、交渉力、耐久力が身についた。

４．今回の経験、成果を今後の自身の業務、所属先の海外展開促進に具体的にどう活かせるか（社会人所属あり）、または今後の就職、キャリア開発に具体的にどう活かせるか（学生・社会人所属なし）
バングラデシュでのインターンシップ経験は、自分のキャリアを形作るうえで、大きな土台となるだろう。「働く」という意味を三か月通して身をもって感じた。就職する業界は未だ未定であるが、経験を糧に就職に向けて行動していきたい。また経営者の視点で、非常に共感する部分があったので、将来のキャリア設計としては経営の方面に回ることも考えていきたい。

５．　受入機関のコメント
インターンは主体的にインターンシップに取り組み、吸収しようという意欲に満ちていた。受入機関での人間関係も良好であり、彼にとっても学び多きインターンシップであったと同時に非常に楽しく充実したものであったはずだ。

インターンシップ風景　②

バングラデシュで販売されているアイス（市場調査の一環）

新作アイスクリームの広告案

インターンシップ報告書

（KB1022）

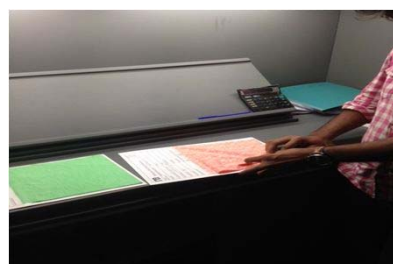
派遣国	バングラデシュ 人民共和国	派遣都市	ダッカ
受入機関	Interstoff Apparels Ltd.		
受入機関概要 （事業内容等）	衣類の布生地作成・染色・裁断・縫製・仕上げに至る製造から出荷を担う従業員数4,000人規模の企業		
派遣期間	2014年9月1日　～　2014年11月27日		
所属先	東海大学		
所属部署	教養学部	性別	女性

インターンシップ内容（概略）	・衣類製造の工程や工場施設、労働環境について学び現状と課題を把握する。 ・期日や価格交渉などバイヤーとサプライヤーの関係をサプライヤー視点から学ぶ。

1．自身の目標と達成状況	
目標	・サプライヤーの現状を理解したマーチャンダイザーになるための知識を得る。 ・アパレルリテイラーがバングラデシュ企業に要求する受注量や価格交渉の現状を学び、ファストファッションの価格交渉の方法を理解している状態になる。
達成状況	・確実な納期や品質向上を目指すサプライヤーの現状を理解した一方で、材料調達の新規開拓をするなど、まだ利益を上げる努力は可能であるように思えた。 ・布や付属品など、バイヤーとして必須となる原材料に対する知識が身につき、同時に他の工場と比較できる国際基準を満たす工場のレベルを知ることができた。

2．　インターンシップで直面した課題・困難、その原因とどのように対処したか	
課題	・計画書の段階で受入機関とインターンシップの内容について解釈の相違が生じていた。 ・活動内容も、所属する部署も全て自由な分、特定の担当者やデスクもなく困惑した時期があった。
対処方法	・インターンシップの目的や自身のビジョンを明確に伝え、教わることだけでなく責任の伴う実践的な職業体験を行いたい旨を伝えることで、双方にとって内容の濃い充実した時間を過ごすことができた。

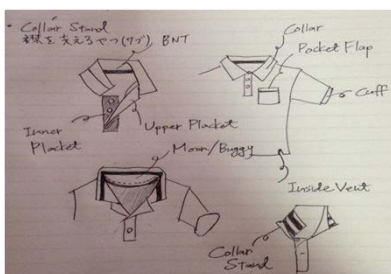
インターンシップ風景　①

バイヤー作成のスタイルシートを読み取り、布や備品を発注する

大量生産の布とサンプル布に色の差がないか、指定された照明の下、確認する

３．インターンシップを通じて向上した/しなかった国際的な事業展開を担う際に必要となる能力、スキル、知識およびその理由	
能力 スキル 知識	・業務以前に、関わりを持つ全員と交流を図り、名前を覚えて信頼関係を築く力。 ・郷に従う一方、自身のアイディアを臆さずに伝え、無理なことはNOといえる能力。
理由	・自身をバックアップする人材は多い方がよく、その出会いが間接的にでも利益となる人物をさらに呼び寄せるため。 ・自身を押し込め無理や我慢をした関係は長い目で見るとストレスが大きすぎるため。

４．今回の経験、成果を今後の自身の業務、所属先の海外展開促進に具体的にどう活かせるか（社会人所属あり）、または今後の就職、キャリア開発に具体的にどう活かせるか（学生・社会人所属なし）
・内定先企業に、デザイナーと製造現場を国際的につなぐマーチャンダイザーになるというビジョンを伝え、自身のキャリア形成に生かす。 ・衣類の製造工程や素材についての知識を活かし、的確な価格と納期の交渉を行う。 ・文化が異なったり、インフラが整っていないような環境にも適応しながら、バイヤーとしての海外出張や勤務をこなす。 ・同じ商品でも売れ筋が各国、地域によって異なることを学んだ経験を活かし、マーチャンダイザーとして各店舗への入荷数の調節を行う。

５．　受入機関のコメント
スケジュール通りでなく、関心のあることを積極的に提案してフレキシブルに、アクティブに活動していた。いろいろなセクションを積極的に訪問し、衣服に関する知識を身につけていた。通勤時間が長い日も多かったが、ストレスを感じずに毎日まじめに働いていた。今後もコンタクトを続けられることを望む。

インターンシップ風景　②

各工程にかかる時間を計測し、作業の質を確認しつつ日々の目標製造個数を決める

各部位の名称を覚え、それぞれ必要な布面積などを計算し発注する

インターンシップ報告書

（KB1053）

派遣国	バングラデシュ 人民共和国	派遣都市	チッタゴン
受入機関	Same Page Limited		
受入機関概要 （事業内容等）	日本とバングラデシュとに拠点をもち、オフショア開発を行なっているIT企業。		
派遣期間	2014年9月1日　～　2015年2月26日		
所属先			
所属部署		性別	女性

インターンシップ内容（概略）	開発チームのプロジェクトマネージャーとして現地エンジニアとともにサイト制作等を行なう。具体的には受注案件の整理・翻訳、現地エンジニアへの指示、納期までの進捗管理等。その他にもITセミナーの主催、提案営業、求人活動、社内資料の整理も行なった。

１．自身の目標と達成状況	
目標	①20人のチームマネジメントを5つのプロジェクトを通じて、同時に回せるプロジェクトマネージャーになる。②異文化を背景にもつ人々の教育の仕方、チームメンバーとしてのコミュニケーションの取り方について、自分なりの成功パターンを掴む。③WEBディレクションに必要なHTMLやCSS、PHP等の知識を身につける。④政府やIT系などの関連企業の方々と繋がり、有力な人脈を作る。
達成状況	①（達成率：30%）周囲からのサポートもあり5つ以上のプロジェクトを回すことはできたが、マネジメントまでは手が回らなかった。 ②（達成率：90%）伝えようという強い意志と具体例を示すことはできた。 ③（達成率：50%）サイト制作に必要な初歩レベルの知識は身についた。 ④（達成率：70%）ITセミナー等を通じて、腕のあるバングラIT企業のCEOやフリーランスと知り合えた。

２．　インターンシップで直面した課題・困難、その原因とどのように対処したか	
課題	言語と“常識”の違いや、両者の開発知識不足によるコミュニケーションロスが多々あった。 顧客が日本人であることもあり、納期や仕事の正確さの点で日本基準に合わせるのが大変だった。
対処方法	説明をする際にサイト仕様要件等のテキスト、図や参考サイトを用いた具体例を事前に準備し、なるべく認識が異ならないようにした。日本人同士なら「この通りに」と画像を渡して一言で終わる話でも、数値や説明文を明記したものを作成して指示を出し、目に見えるようにした。

インターンシップ風景　①

初主催ITセミナーにて進行をしている様子（チッタゴン）

ダッカで主催したITセミナーの集合写真

３．インターンシップを通じて向上した/しなかった国際的な事業展開を担う際に必要となる能力、スキル、知識およびその理由	
能力 スキル 知識	向上した：何かを伝えようとする力、やりたいことを実行する力 向上しなかった：言語
理由	自分が言い出して開催したITセミナーを通じて向上した。どの国においても自分のビジネスをしようと思うと、この2つの力は必須だと感じた。 現地語(ベンガル語)は仕事や交流会で関わる人は英語を理解できるためあまり使用機会がなかった。英語も伝わればOKという環境だったため日常会話程度であまり向上しなかった。

４．今回の経験、成果を今後の自身の業務、所属先の海外展開促進に具体的にどう活かせるか（社会人所属あり）、または今後の就職、キャリア開発に具体的にどう活かせるか（学生・社会人所属なし）
エンジニアが足りていない日本の現状があり、今後外国人エンジニアと一緒に仕事をする日本企業が増えてくると予想される中で、今回のインターンで得たプロジェクトマネージャーとしての経験は大いに活かせるのではないかと思っている。具体的には、今回出会った技術力のある現地IT企業の紹介、現地エンジニアへの指示、日本人顧客との橋渡し役などで活かしたい。また、バングラデシュに限らず、海外で働くチャンスがあれば積極的に手を挙げて先進国・新興国問わず新しい国にも挑戦したいと思う。 セームページというジョイントベンチャーで働く中で、マルチタスク管理、タイムマネジメント、セルフコントロールと多岐に渡って自身の課題を自覚せざるを得なかった。それを地道にひとつひとつ解決していくという日々の積み重ねは、今後どの分野でも活かせる財産となったと思う。

５．　受入機関のコメント
ITセミナー開催、Webサイト制作のプロジェクトマネジメント業務を行ったが、6ヶ月前と比較してコミュニケーションスキル、計画性、人を動かす積極性が大幅に向上したように感じる。インターン初期の頃と比較してこなせるタスクの量が増えた。大きな要因として本人の目標へのコミットを自覚することによるモチベーションの向上があった。 今回のインターンシップ中に集中力が下がることがあったが、原因としては電話・メール対応などのマルチタスクが挙げられる。携帯電話をサイレントにする、メールの返信は時間を決める、1つのタスクに集中するなど働く仕組みを変えることで、改善されたので、今後マネージャーになった時にこの経験が活きてくると思う。

インターンシップ風景　②

オフィスでの勤務の様子

社長夫妻帰国日（オフィスにて）

インターンシップ報告書

（KB1093）

派遣国	バングラデシュ人民共和国	派遣都市	チッタゴン
受入機関	Same Page Limited		
受入機関概要（事業内容等）	Web開発、ホームページ開発、各種デザイン、クラウドファンディングサービス		
派遣期間	2014年9月1日 ～ 2015年2月26日		
所属先	滋賀大学		
所属部署	経済学部	性別	男性

インターンシップ内容（概略）	SEO対策（定期的にブログの更新）、日本・バングラデシュ企業への営業、CVやWeb開発テストのチェック（新規Web開発人材の為）、ITセミナーを2度開催、3つの銀行・EPZ（輸出加工区）内の企業・Glaxo Smith Klineの工場・会計会社を訪問

1．自身の目標と達成状況	
目標	1. 売り上げ200万円をあげる。 2. Same PageをGoogle検索のトップページへ掲載されるようにする。 3. 求人ポータルサイトの立ち上げから運営までを主軸となって行う。 4. 現地生活を通して、毎月1つビジネスプランを考える。
達成状況	1. 達成率0%　広報・人事部署を担当し、提携プログラマーの獲得や広報活動を通じて間接的に売り上げに貢献した。 2. 達成率100%　2014/12/07Google検索キーワード「バングラデシュ」でトップページに掲載される。 3. 達成率0%　収支の問題から企業の経営戦略が変更。求人サイト立ち上げは次年度に繰り越された。 4. 達成率100%　計6つのビジネスプランを考え、内3つは実現可能性があると思う。（電子タバコ、ビニール傘、太陽光パネル＆広告）

2．　インターンシップで直面した課題・困難、その原因とどのように対処したか	
課題	1. 現地の人を思い通りに動かせない（例）時間を守る、品質管理 2. 街中で出会う人々の中に英語を話せる人が少ない。
対処方法	1.　頼みごとをした際は、2回は現場に立ち会う。進捗状況や互いの認識に齟齬がないかを確認するため、小まめに連絡をとる。仕事の用件は文面（メール・チャット）で伝える。 2.　英語話者を自分で手配する。街中でビジネスマンもしくは大学生を掴まえて、通訳をお願いする。事前に尋ねたい内容を現地語に翻訳し、紙に書いておく。

インターンシップ風景　①

ブログの執筆をお願いしている現地の方とのミーティング

バングラデシュ最大級のITセミナーに参加した時

３．インターンシップを通じて向上した/しなかった国際的な事業展開を担う際に必要となる能力、スキル、知識およびその理由	
能力 スキル 知識	現地の人の時間管理能力が向上した（雑談が好きな現地の人が多かった為、いかに無駄な時間を減らすかが重要であった）。日本人に比べてお喋りが好きな人が多いので、今後も役立つ能力である。
理由	現地の人を交えて、会議を開くことが多かった。会議の開始・終了時間、話し合いたい内容、何が決まれば会議を終了できるかを事前に共有しておく。長時間の会議が予想される場合は、会議の中盤で集中力が途切れることを避ける為に小休憩の時間を設けた。 まずは現場に足を運ぶこと。仕事を依頼するときは電話で済まさずに、一回目は必ず対面でミーティングを設ける。互いの認識に齟齬があるものだという前提に立って、話は進めていくべきだと学んだ。徐々に信頼関係が築かれた後に、電話やメールだけで仕事を頼めるようになる。初めのうちは仕事の効率化に重きを置かず、長期的に関係性を持てることを第一に考える。それでも上手くいかなければ、思い切って違うパートナーを探す。

４．今回の経験、成果を今後の自身の業務、所属先の海外展開促進に具体的にどう活かせるか（社会人所属あり）、または今後の就職、キャリア開発に具体的にどう活かせるか（学生・社会人所属なし）

自分の興味のある分野が明確になった。仲介業者よりも技術力のある企業の財務もしくは営業部で働きたい。会計会社でのインターンシップを通じて、国際財務報告基準IFRSの知識が深まったので、海外に事業展開している企業の財務部で働く際に、この知識を活かせる。

世界のどこで働くかは問題ではなく、誰と働き、何に貢献ができるのかが大切であることを実感した。先進国と後進国では環境に違いはあれど、やるべきことや必要な能力は同じである。（モチベーション、人を動かす力、計画的に物事を進める能力、効率的に働くためのスケジュール管理、何かを求める際の貪欲さ　など）

想像する5倍以上は、積極的に欲しいものを求める姿勢が必要であることを学んだ。しつこ過ぎると思われる位でないと、人は動かせない。空気を読むという感覚が通用するのは日本だけである。

５．　受入機関のコメント

今回は、Webマーケティングで弊社のブログの検索順位が上がった事、バングラデシュ初の地球の歩き方特派員になった事が成果といえる。ブログ記事を書くという事に秀でていたのが上記の成果に結びついたように思う。そして今回のインターンシップで得たものとして、情熱は高いところから低い所へしか流れない。リーダーが情熱が低いと人は動かせないということだと思う。これは、彼の今後のキャリア、マネジメントスキルにとって非常に有意義な体験になったように感じた。その他、現地大学生と共にインターンシップをしていた時も、最初は戸惑っている彼女たちに上手く配慮して、働きやすい環境を作っていた。総じて今回のインターンシップで、新興国で働くということ、新しく何か事を興すということの中で人間的にも成長し、それが今後、営業職に就いた際に、幅広い価値観の方とのコミュニケーションが円滑に進むようになると思う。

インターンシップ風景　②

Google検索エンジン

キーワード「バングラデシュ」でトップページに掲載

バングラデシュで唯一の地球の歩き方特派員ブロガーに認定された

インターンシップ報告書

（KB1079）

派遣国	バングラデシュ 人民共和国	派遣都市	ダッカ
受入機関	Islam Aftab Kamrul & Co.		
受入機関概要 （事業内容等）	監査法人 (Chartered Accountant Firm) 監査、税務、行政手続きの代行など		
派遣期間	2014年10月14日 ～ 2015年1月9日		
所属先	慶應義塾大学		
所属部署	経済学部	性別	男性

インターンシップ内容（概略）	
	1. 顧客企業の財務諸表を通じた会計基礎知識の理解 2. 政府系機関や顧客企業への訪問 3. 輸出志向型企業に関わる政府系機関の行政手続きと法律についてレポート作成

1．自身の目標と達成状況	
目標	1. バングラデシュのビジネス環境を知る 2. バングラデシュ企業の財務会計の理解と問題認識 3. 専門性の高い英語力およびビジネス英語の向上
達成状況	1. 具体的に企業設立と維持に関わる法律・制度の観点から考えを深めることが出来た。 2. 基本的な会計の専門用語を多く学べたが、現地企業の財務会計の問題は認識出来なかった。 3. 前者は向上したが、後者はきちんとした対話をする機会が少なく十分には向上しなかった。

2． インターンシップで直面した課題・困難、その原因とどのように対処したか	
課題	1. 受入機関のHPに載っているサービスの中で興味のあったサービスが予想とは違った形で提供されていた、もしくは実質的に提供されていなかった。 2. 受入機関スタッフの英語力・スキル面の欠如から質問に答えられる人が非常に限られていたうえにインストラクター不在のことが非常に多かった。日本の監査法人と異なり、働いている人の大多数が学部・院卒したばかりで、かつ、実務経験を積み重ねる為に会社にいたことが原因である。
対処方法	1. 序盤には受入機関で出来ることを見つけて、目的の再設定とインターン計画書の練り直しを行い、後半にはそれまでに得た断片的な知識を広げて統合するために25ページのレポートを仕上げた。 2. インストラクター以外にも聞きたい内容毎に適切な人を見定め、自分から積極的に働きかけた。 ※社内によく現れる公認会計士は1名、ディレクターが1名で彼らを除くと実務経験段階の大卒者が多数である。6月と12月には公認会計士試験があるため12月には欠席する人が多かった。

インターンシップ風景 ①

顧客企業の繊維工場の様子

社内で一人作業する時の様子

３．インターンシップを通じて向上した/しなかった国際的な事業展開を担う際に必要となる能力、スキル、知識およびその理由	
能力 スキル 知識	＜向上したもの＞①目的を常に意識する心構え②適切な人を見定め、適切に聞く力 ＜向上しなかったもの＞直面した課題の解決までの速度
理由	・目的意識：することが分からなくなった時にも目的意識を忘れずに悩みに悩んだ結果、自分の進むべき方向を改善して周囲を巻き込むことが出来た。 ・相談相手選びと質問力：誰に働きかければ良い方向へ進めるか、そしてどのような聞き方をすればよいかを常に意識して主体的に動いた結果として、多くの情報やアドバイスが得られた。 ・課題解決の速度：私が受入機関で抱いた課題を明確に言葉に出来るまでに時間がかかり、解決方法を考えるまでにも時間を要した。

４．今回の経験、成果を今後の自身の業務、所属先の海外展開促進に具体的にどう活かせるか（社会人所属あり）、または今後の就職、キャリア開発に具体的にどう活かせるか（学生・社会人所属なし）
・会計の知識・英語力の向上が来年度から勤務する金融機関でのキャリア形成に直接役立つことに加え、バングラデシュ経済が牽引されていく姿を知ることが出来たため、途上国でビジネスをしている企業の在り方が分かり、途上国とのM&A戦略を考えやすくなっただろう。バングラデシュと関係したM&Aやファイナンスの案件については構築した政府系・民間団体とのネットワークが活かせるに違いない。 ・キャリア開発に対する気持ちが変化した。これまで途上国でビジネスをしたいと思っていたわけでは無かったが、常に挑戦に囲まれる途上国でのビジネス、特に製造業に直接的に関われるキャリアを積むことに興味を持った。

５．　受入機関のコメント
インターンは非常に吸収が早く、そして注意深く一生懸命に取り組んでいたため進んで何かを教えたいと思えた。人間性・文化が異なる中で必死に適合しようとしていたことも称賛に値する。働く姿勢と強い好奇心には目を引かれ、特に一タカ（バングラデシュの通貨）・一秒・一回など「一」を大事にする姿勢には驚いた。今後の彼のキャリア形成に期待したい。もし今後日本人インターンが来ることがあれば、ぜひ彼のようにバングラデシュで数々の困難を経験して成長して欲しい。

インターンシップ風景　②

バングラデシュ経済に大きな貢献を果たす輸出加工区とその企業への訪問時

訪れた建設中の政府系工業団地の現場

インターンシップ報告書

（KB1031）

派遣国	バングラデシュ人民共和国	派遣都市	ダッカ
受入機関	Daffodil Japan IT Limited		
受入機関概要（事業内容等）	・エンジニア育成スクール運営 ・エンジニアのキャリア支援・カウンセリング / 各国法人への採用支援サービス導入 ・日本語学校運営 ・キャリアイベントやプログラミングコンテスの運営		
派遣期間	2014年9月17日 ～ 2015年2月26日		
所属先	早稲田大学		
所属部署	法学部	性別	男性

インターンシップ内容（概略）	・バングラデシュ人エンジニア採用支援サービスのマーケティング／/営業 ・エンジニアのキャリアカウンセリングおよび面接サポート ・自社インターン生採用企画、日本語教室やプログラミングコンテストの企画運営サポート　など

1．自身の目標と達成状況	
目標	1) 来春より就く人材ビジネスの理解と実践 2) 1) をグローバルな文脈で捉え、外国人求職者視点で日本の採用労働市場を考察すること 3) 途上国のタフな環境で、ひとつのことを純粋にやりきること
達成状況	1) 自ら新規顧客を開拓し、候補のエンジニアへのカウンセリング・面接練習もすることで、クライアント（企業）とカスタマー（求職者）の両端を捉え、人材ビジネスの果たすべき介在価値をバランスよく実践できた。 2) キャリア相談や面接練習を通じて、彼らのキャリア観、日本に就職することへの想いを知ることができた、又時には逆に、日本を選択しない要因も知ることができた。 3) 上記2つをもってして達成としたい。

2． インターンシップで直面した課題・困難、その原因とどのように対処したか	
課題	1) 業務の性格上、エンジニアのテクニカルな英文レジュメや論文を読み、人材の質や適性を見極めることに当初は大変労苦した。 2) 面倒くさがりな性格が災いして、現地スタッフや担当エンジニアとのコミュニケーションが雑になってしまうことがあった。
対処方法	1) ひたすら量をこなすことで、徐々に抵抗をなくしていった。 結果、次第に、バングラデシュの大学序列や就職・転職事情について学ぶ良い材料となった。 2) メールと口頭で重ねて伝えることで対応した。コミュニケーションの粘りという課題を痛感した。

インターンシップ風景　①

採用サービスに興味を示した
企業とのskype ミーティング

面接オファーがきた担当エンジニアに
会社について説明

３．インターンシップを通じて向上した/しなかった国際的な事業展開を担う際に必要となる能力、スキル、知識およびその理由

能力 スキル 知識 理由	【知識面】 非日系企業へのマーケティング／/営業がもっとできれば、グローバル採用市場における日本企業のポジションと課題をより相対的に把握できたと思う。 また無論、「海外人材」とはバングラデシュ人エンジニアだけを指すものではないので、他国の人材については今後個人的に勉強する必要がある。 【マインド面】 今の自分に一番足りないものは「結果を求め続ける姿勢」であると感じた。特別なスキルや高い意識以前に、このような基本的な姿勢を身につけることは、途上国でのビジネスに限らず、あらゆる課題に対応できる土台となると思う。1年目で身につけるべきものを入社前に自分なりに明確化できた。又、日本語を勉強してまで必死に仕事を探すエンジニアたちの姿をみて、「人に向き合う」仕事の責任を肌で感じた。 このマインドは常に持ち続けて来春からの業務にあたっていきたい。

４．今回の経験、成果を今後の自身の業務、所属先の海外展開促進に具体的にどう活かせるか（社会人所属あり）、または今後の就職、キャリア開発に具体的にどう活かせるか（学生・社会人所属なし）

今後、アジアはよりボーダレスな環境になり、各組織で「人材」を取り合うことが想定される。

それゆえ、人材層・種や採用形態に合わせて、「海外人材」の質と適性を効率的に選別できる採用手法を構築することは、わが国の逼迫する人的資源不足に対する解として、実践レベルで検討されるべきテーマのひとつであろう(もちろん国内の潜在層を掘り起こすことが優先である）。

又、外国人労働者というと、ときに移民政策などの枠組み・スケール感だけで語られがちだが、リモートワークなど場所にとらわれない柔軟な働き方の実現、採用後の育成や定着の面で雇用主が現場で果たす役割は非常に大きい。

一方、特殊な採用市場をもつ日本国内では、給料から価値観を軸にしたものまで、多種多様でユニークな採用媒体が生まれているものの、海外人材に対応した媒体はまだまだ少なく、潜在的ニーズの可能性はある。

「海外人材」の認知と浸透に関して、内定先のメディア力を活用することはもちろん、よりクライアントに深く入り込んで、採用から定着まで各フェーズに即した堅実で新しい人材サービスを提案していきたい。

その意味において、本インターンシップで、「海外人材」を日本企業に送り込むことを具体的な業務に落としこんで実体験できたことは、非常に大きなアドバンテージになるだろうと思う。

５．　受入機関のコメント

インターンには非常に大きな貢献をしていただいた。日本語をだいぶ覚えた後の生徒たちの日本企業との具体的な面接に向けた模擬面接、手とり足とりの面接力向上のためのアドバイス等をいただくとともに、バングラデシュ高度人材の日本企業への提案をお手伝いいただいた。実際に様々な成果を出し、我々の戦力として貢献いただいた。

インターン自身にとっても、バングラデシュ人と長くふれあい、様々な事を深く話す事で、彼らの本音、価値観、将来観、現状の壁や弊害等を理解いただけたと思う。また、日本企業への提案とマッチングのプロセスを通じ、日本企業が何を考え、何を求め、そしてバングラデシュ人・外国人との間でどのような認識ギャップがあるのかも肌でご理解いただけたと思う。

今回の経験は、今後インターンが日本の人材会社で勤務していく上で、そのベースとして必ず役に立っていくと思われ、日本の会社にとっても今後外国人高度人材という日本が欠かせない課題に取り組む上で、インターンを戦力として活かしていけるものと思う。

インターンシップ風景　②

受入機関でのNEW YEAR PARTYにて

受入機関開催のキャリアイベントにて

インターンシップ報告書

（KB1128）

派遣国	バングラデシュ人民共和国	派遣都市	ダッカ
受入機関	Daffodil Japan IT Limited		
受入機関概要（事業内容等）	エンジニアの養成・キャリア支援等を行うIT教育機関・人材エージェント。社員23名。		
派遣期間	2014年9月1日 ～ 2015年2月26日		
所属先	日本製粉(株)		
所属部署	食品営業本部開発部	性別	男性

インターンシップ内容（概略）	・日本語教師、日本語教室カリキュラムの策定、教材の開発、日本企業向けの面接対策 ・コンサルタント先の日本食レストランでの接客、調理、商品開発業務

1．自身の目標と達成状況

目標	1. 日系企業のバングラデシュでの進出状況やバングラデシュに進出する魅力や課題に関する情報収集 2. バングラデシュの日常生活における一般知識や生活習慣の情報を取得 3. 日本語、日本食・日本文化・習慣を伝える
達成状況	1. 日系企業に就労したことで、魅力（安価な労働力等）や課題（政府の不安定さ等）について、知ることができた。また、日系企業のイベント等を通じて、他の日系企業の状況についても一部の情報を得ることができた。しかし、インターン後半に計画していた日系企業や現地食品工場への情報収集は、治安の悪化により、できなかった。 2. 半年間を現地で過ごしたことや日本語教室の生徒からのヒアリングで、多くの情報を得ることができた。 3. 教師として、日本語を教えるだけでなく、日本の食、文化、習慣を伝えることができた。特に食については、生徒と日本食のレストランへ行くイベントも実施することができた。

2．　インターンシップで直面した課題・困難、その原因とどのように対処したか

課題	＜日本語教室について＞ 1. 既存の日本語教室は、文法の授業が中心となっており、会話が不十分であった。 2. 生徒間の日本語能力の差があった。 ＜日本レストランについて＞ 3. 日本と比べ、衛生環境はあまり良くない。
対処方法	1. 会話中心の授業ができるような教材の開発（練習帳）、会話中心の授業カリキュラムの策定と実施。 2. 週に1度の到達度テストを実施して、各生徒の問題点の把握とその情報を生徒と共有し、効率的な能力向上を目指した。また、一つだったクラスを能力別に2つに分けて、レベルに合った授業を実施した。 3. 衛生環境の改善（整理整頓、水周りやコンロ周りの美化）。自ら実施して、それを行う理由をスタッフに説明。

インターンシップ風景 ①

日本食レストランで調理中

オフィスにて日本語教材を開発中

３．インターンシップを通じて向上した/しなかった国際的な事業展開を担う際に必要となる能力、スキル、知識およびその理由	
能力 スキル 知識	1. 異文化理解力 2. 派遣国のマーケットの特徴や消費者の嗜好やトレンドに対する知識（特に食） 3. 相手の意見を丁寧に聞く力、自分の意見を判りやすく伝える力 4. 課題発見力
理由	1, 2. 半年間生活する中で多くの人（インターン先のスタッフ、日本語教室の生徒、日本食レストランのお客様等）と出会うことができ、文化や食についてなどの多くの話ができたため。 3. 特に、レストランでの新製品開発や日本語教室の就職面接対策で、相手の思いを聞き、その話を聞いた上で自分の意見を伝えたり、より良いアイデアを作り上げることができたため。 4. 新しい日本語の会話教室の立ち上げに携わることができ、課題を見つけ、都度、修正することが多かったため。

４．今回の経験、成果を今後の自身の業務、所属先の海外展開促進に具体的にどう活かせるか（社会人所属あり）、または今後の就職、キャリア開発に具体的にどう活かせるか（学生・社会人所属なし）
1. 現職の仕事とは異なる仕事に挑戦することができ、その中で試行錯誤をしながら、課題を見つけ、それを解決するための手段や方法を実施・修正していく経験ができた。この経験は、今後の自身が異なる業務を行う上で役立つと感じる。 2. 今後、海外製品を開発する機会もあると思われるので、今回の経験（特に現地の市場や嗜好性が日本と異なるという知識）を活かして、海外の市場に受け入れられる製品開発を行いたい。 3. 日本にいては、出会うことが難しい人々（インターン先や他のインターンのメンバー、訪問先で出会った方々）と関わり、各々が持つ状況や立場の視点を知り、広い考えを持つことができた。これにより、自身の業務を見つめ直すきっかけとなった。 4. わかりやすく説明する力は、海外ではもちろん、国内においても日々の業務で意識しながら、役立てたい。

５．　受入機関のコメント
インターンシップを通じて我々の事業に大きく貢献してもらえた。またインターン自身も様々な観点で経験をし、成長したように思う。 1. 日本食店におけるインターシップでは、我々としては新しいメニューの開発や、日本人スタッフの不足のカバーという点で支援いただいた。またインターン自身も、外国人と日本人との食の嗜好の違い、価格に関するセンシティビティの違い、そして外国人スタッフを管理することの難しさ、そもそも海外で事業オペレーションを回すことの難しさ等を感じていただけたのではないかと思う。 2. 日本語学校での経験は、こちらも我々としては日本人スタッフの不足のカバーという点で支援いただいた。特にリスニング教材の製作やコミュニケーションクラスの運営は貴重であったと思う。またインターン自身も、外国人に日本語を教えることの難しさ、日本語以前に英語であってもコミュニケーションの難しさ、外国人の価値観との違い、そして外国人を一つの方向に向かわせることの大変さ等、経験していただけたのではないかと思う。 いずれにしても本プログラム、我々にもインターンにも非常に価値あるものになったのではないかと思っている。

インターンシップ風景　②

面接対策の授業中

日本語の会話の練習中

インド

インターンシップ報告書

（KB2038）

派遣国	インド	派遣都市	チェンナイ
受入機関	Confederation of Indian Industry (CII) Southern Region		
受入機関概要（事業内容等）	約7500法人の会員を有するインド国内最大の産業団体。会員構成は中小・大企業、学術機関等で、産業分野も製造業を中心に幅広い。会員向けに、①講演会、各種研修プログラム、展示会・商談会等イベントの開催　②政策提言　等を行う。		
派遣期間	2014年12月3日　～　2015年2月28日		
所属先	中央大学		
所属部署	総合政策学部	性別	女性

インターンシップ内容（概略）	CII主催のイベント（講演会）の準備（講演者、参加者招へい）、運営補助業務。CIIの会員中小企業向け5S導入レポートの作成。日印中小企業間のビジネスの際の課題調査。

１．自身の目標と達成状況	
目標	① インドの起業家、中小企業の事業発展に関わる課題と、公的機関に求められるニーズを知る。 ② 日印中小企業間における相互輸出・貿易投資の際の課題と公的機関に求められる役割を学ぶ。二国間のビジネス促進のきっかけを創出する。 ③ 簡潔に自分の意図、意見を伝え、提案、討論のできるコミュニケーション能力（英語）を身に付ける。
達成状況	① 達成率50%： インドの中小企業が抱える課題、およびニーズを知り、CIIや他の公的機関が行っている既存のサービスを、文献やCIIスタッフから学ぶことはできた。ただし一次情報を得ることができなかった。 ② 達成率50%： 日印企業間の取引における課題を知り、産業機関の役割を見つけ提案できたが、実際の成果は当初の目標より小さかった。また対象範囲を絞ることで、より明確に目標を設定する必要があった。 ③ 達成率60%： 自分の意図を伝え、提案、討論するプロセスを学び実践することはできた。ただし、簡潔に、より分かりやすく伝える表現を増やす努力はいっそう必要である。

２.　インターンシップで直面した課題・困難、その原因とどのように対処したか	
課題	① インターンシップ活動に関わる様々な依頼（社内外ミーティング、提出物等）に対して、指導員およびスタッフの対応が遅かった。指導員との物理的な距離の長さ、イベント出席等による自分の不在等によるコミュニケーション不足と、指導員・スタッフの多忙が原因であった。 ② 指導員とインターンシップ目標、計画、実際に可能な行動について、詳細な話し合い・共有が欠けており、移動制限、情報収集手段の不足等、計画の実践に支障が生じた。
対処方法	① ミーティングのたびに、内容と業務リストを作成し、常時、掲示・共有した。メール、口頭にて、何度もリマインドを行い、進捗状況を確認した。また依頼事は期日の1週間以上前に伝えておくようにした。 ② 指導員とのミーティングをひんぱんに行い、行動計画を詳細に渡って確認し、互いが完全に理解するまで話し合うよう心がけた。また、指導員（3名）の中でも決定権のある上司の方に必ず確認を取るようにした。

インターンシップ風景　①

CIIイベント"Tamil Nadu MSME Summit"で当日の受付を担当

CIIオフィスでの業務風景

３．インターンシップを通じて向上した/しなかった国際的な事業展開を担う際に必要となる能力、スキル、知識およびその理由　　〇：向上した／●：向上しなかった	
能力 スキル 知識	〇① 異文化下での適応力、ストレスコントロール力 〇② インドにおける情報収集、人脈構築スキル 〇③ コミュニケーション（依頼、提案、意思伝達）能力の向上 ●④ 自分の企画や提案に対して、周囲の人々を巻き込む力 ●⑤ 中小企業の運営課題、公的機関へのニーズに関する1次情報
理由	① 文化の違いに対して柔軟に対応し、また派遣国の食事や服装、言語等を積極的に取り入れることで親近感をもってもらい、人脈の拡大、関係の深化につながった。 ② CIIスタッフとの交流や、CIIイベント参加企業との交流を通じて、人脈構築の重要性を学び、また人脈が情報収集にも生きることを学んだ。 ③ 積極的に自分からコミュニケーションの場を作り、お互いが理解するまで丁寧に話すよう心がけたため。 ④ 複雑な内容を簡潔に説明する英語能力の不足、また口頭での提案、企画伝達が中心となり、相手に分かりやすく伝える説明方法を実践できなかった。 ⑤ 関心の対象であった中小企業は、CIIとの関わりが弱かった。移動制限により多くの企業・工場訪問が実現できなかった。調査に際し、自身の学習だけでなく、訪問先へのメリットという視点が欠けており、アポイントメントの獲得が困難であった。

４．今回の経験、成果を今後の自身の業務、所属先の海外展開促進に具体的にどう活かせるか（社会人所属あり）、または今後の就職、キャリア開発に具体的にどう活かせるか（学生・社会人所属なし）

① CIIのような（民間に近い）産業団体の運営構造、中小企業へのサービスを知り、インドの中小企業振興における実施機関の（民間に近い）視点を学べたことは、将来、大学院で研究し、仕事として携わりたいと考えている、開発途上国の中小企業振興において、政策実施機関、サービスおよびそれらの課題発見に役立つ。

②インドの商習慣、文化、働き方を知り、柔軟に対応する作法を身につけたことは、今後、インドの方と一緒に働く上でのビジネススキルの向上、スムーズな対応につながると思う。

③インドでの3カ月間、健康上問題なく（皆勤）過ごした精神的・身体的タフネス、異文化環境下でのコミュニケーション力（提案、依頼、意思伝達能力）が向上したことは、今後、開発途上国で働く機会を得るときに強みとなる。

５．　受入機関のコメント

・インターンはCIIが主催する製造、リーダーシップ、IT、女性の職場待遇向上、5S等のチェンナイでのイベント、デリーでの中小企業政策に関するイベントに参加し、セッションの中で参加者と交流し、多くの情報を得た。

・インド企業とのインタビューを通じて、インド経済と、タミル・ナドゥ州の市場展望に関する知識を深め、意欲的にネットワーク構築をした。

・中小企業向けの5S導入レポートを作成し、ABK-AOTSの5S Awardにも参加し、5Sの専門家や導入企業と交流した。

・日系自動車部品、地場中小企業のインタビューを行った。中小企業開発庁の展示会に参加し、中小企業との交流を図った。また、中小企業振興に関するレポートに積極的に取り組み、CIIイベントである“Tamil Nadu MSME Summit”の企画補助を行った。

・CIIスタッフとの交流を深めたことや、礼儀正しさ、時間厳守の姿勢は評価できる。

・インターンは、CIIスタッフとの交流を通じて、ライティング、会話両方におけるコミュニケーションスキルを向上させた。

・与えられた仕事スケジュールに対し、中小企業サミットの企画、講演者探しなど、自主的に業務をこなしていた。

・総括して、インターンはCIIスタッフと良好な関係を築き、セミナー、ワークショップ、季節行事等、積極的にすべてのCIIイベントに参加した。

インターンシップ風景　②

マネジメントスキル向上のためのワークショップ（CII主催）の参加者、講師と共に

5S導入企業の工場訪問の様子

インターンシップ報告書

（KB1143）

派遣国	インド	派遣都市	グルガオン
受入機関	Confederation of Indian Industry (CII)		
受入機関概要（事業内容等）	インド最大の経済団体。7500社超の企業／団体が加盟。ビジネス環境の改善を目的に、政府・企業と協力しサミット、展示会等を全土で開催。国内64支部、海外7支部を展開。		
派遣期間	2014年9月3日　～　2015年2月27日		
所属先	(株)日立製作所　インフラシステム社		
所属部署	交通システム設計部	性別	男性

インターンシップ内容（概略）	・サミット／展示会の企画立案／当日運営補助／聴講等（CII主催） ・中小企業向け金融支援制度（CII主催）の営業活動（新制度提案／顧客との商談等） ・会員向け研修プログラムの事務局活動（提出される資料の確認／調整等）(CII主催)

1．自身の目標と達成状況	
目標	・海外での業務遂行能力向上（異文化理解力向上、インド流仕事術の体得） ・海外での社内調整力／対外的交渉力向上（外国人上司との仕事の進め方を学ぶ、タフネス向上） ・英語でのコミュニケーション能力向上 ・人的ネットワーク拡大、インドの政策動向の理解／把握
達成状況	概ね達成された。職場は全員インド人、かつ外国人上司と仕事をする初めての経験でもあったため、コミュニケーション力向上、インド流仕事術の体得は目標以上であった。当初は、"各種レスポンスの鈍さ"に多々苦労もした。しかし文化を理解し、自ら解決策を考え、上司に相談をし、積極的に働きかける姿勢に改めたことで、業務の円滑化が図れ、リーダーシップをとって仕事を進める姿勢が身についた。また、CIIの業務では政府、企業等とも多数関わり、政策動向把握には絶好の機会であった。

2．　インターンシップで直面した課題・困難、その原因とどのように対処したか	
課題	苦労した点として、場当たり的な変更の多発、提出物の遅延／不備多発への対処が挙げられる。例えば、渡印後1カ月で講演会の企画立案／準備／運営を一任された際、事前通知もなく講演時間／会場が変更され、講演者に度々の変更をお願いする事態となった。また、会員向け研修事業の事務局活動においても、資料提出の遅延、不備が多発し、進捗が予定より遅延してしまった。
対処方法	インドの文化に適応するよう自らの姿勢を改めた。(1)自ら情報更新の有無を上司／同僚へ確認し、(2)具体的な不備／修正方法を詳細に整理し、上司に確認を取った上で、(3)メール、電話を駆使して徹底フォローするよう努めた。これは、インドの方の特性として(1')質問すれば応えて頂ける、(2')詳細に依頼をすれば対応して頂ける、(3')動き出せばスピード力もあるという点に着目して考えた。また、信頼獲得に向けて電話を切る際には困り事がないかをお伺いし、丁寧な対応を心がけた。

インターンシップ風景　①

デスクワークの様子（資料確認作業）
※進捗管理表も自ら作成

CII主催サミットの聴講 （テーマ：中小企業政策）
※他にも、製造業、インフラ関係のサミットにも参加

３．インターンシップを通じて向上した/しなかった国際的な事業展開を担う際に必要となる能力、スキル、知識およびその理由	
能力 スキル 知識	（向上）　異文化理解力、リーダーシップ力、柔軟性、チャレンジ精神、タフネス、外国人上司とのコミュニケーション力、語学力（業務面） （非向上）構想力、語学力（特に生活面）
理由	インド人上司、同僚と積極的にコミュニケーションをとることで、異文化を理解する楽しさを実感した。業務では終盤にかけて、任される範囲が拡大し、自分が企画する責任を与えられたこともあり、自ら周囲へ積極的に働きかけるリーダーシップ力、チャレンジ精神とタフネス、加えて柔軟性が鍛えられた。一方で、業務の大半は上司指示に従ったこともあり、大きなビジョンを設定する力（構想力）を磨けなかったこと、並びに語学力に関しては、本格的なビジネスを実践していく上では、現地語も含めてさらなる語彙力強化が不可欠だと痛感したことから、これらは要改善の課題として挙げられる。

４．今回の経験、成果を今後の自身の業務、所属先の海外展開促進に具体的にどう活かせるか（社会人所属あり）、または今後の就職、キャリア開発に具体的にどう活かせるか（学生・社会人所属なし）
・今回の語学力向上を生かし、技術の専門知識もさらに深化させながら、海外市場への積極的な技術提案ができるエンジニアへ成長することで、所属先の海外展開促進に貢献したい。 ・具体的には、SE（システムエンジニア）として、向上したコミュニケーション力、チャレンジ精神やタフネスを生かし、お客様のもとへ積極的に入り込み、お客様と一緒に議論し、より上流の課題から問題整理、課題解決を共に考えるアプローチで取り組みたい。また、私の職場では展開先にインドを考えており、今後も継続的にインド市場における政策動向を注視していく。これは、CIIという政策にも影響を与える経済団体でのインターン経験から、市場にダイナミックな変化を与える関連政策まで、幅広い視野をもって把握しておく必要があると実感したからである。 ・さらに、海外のチームと協働する場面では、今回の経験で体得したリーダーシップ力（特に「目的、目標、役割、期限」の明確化)に加え、チームを「モチベートする力」も磨いておくことで、グローバルにチームを牽引できるエンジニアとして活躍したい。

５．　受入機関のコメント
・当初は仕事の進め方の違いに苦労もしたと思うが、常に主体的に働き、私達の期待を超える業務に努め、CIIを通じてインドへ貢献したいという気持ち／行動を成果に結び付けてくれたことをうれしく思う。 ・言語、文化、食事などインドに幅広く興味を示し、業務内外の両面で積極的にコミュニケーションをとるだけでなく、様々なトピックのイベントにも参加することで、インドを多面的に理解しようと努める姿勢は評価に値する。 ・仕事上での報告／相談の徹底、進捗管理表の活用、個人情報の扱い方等、インターンの仕事術が学びとなった。 ・また、最後まで手を抜かないインターンの丁寧な仕事の進め方は、CIIのチームへ良い刺激を与えてくれた。 ・インドと日本の架け橋になるべく、多くの業務で日系企業／団体とのつながりを築いてくれたことに感謝する。 ・期待の意味も込めて、更なる語学力向上に励んでもらい、再びインドで大きな仕事をして欲しいと思う。

インターンシップ風景　②

CII主催サミットのメイン会場風景
（Global SME Business Summit 2014）
※展示会込みで、2日間で750名超来場

CII主催サミットの会場風景
（1st National Level SME Council 2015）
※受付業務、会場案内などを担当

インターンシップ報告書

（KB1049）

派遣国	インド	派遣都市	ニューデリー
受入機関	Federation of Indian Micro & Small and Medium Enterprises（FISME）		
受入機関概要（事業内容等）	・製造業を中心とする業界団体の取りまとめ及び政策提言 ・中小企業振興に関する使節団の派遣及び受け入れ ・KNN（インド中小企業ニュースサイト）の運営		
派遣期間	2014年9月9日 ～ 2014年12月20日		
所属先			
所属部署		性別	男性

インターンシップ内容（概略）	・インド地場・日系製造業の現況調査 ・日本の製造業が持つスキル・ノウハウをインド地場企業へと提供するスキームの検討

１．自身の目標と達成状況	
目標	・最新のビジネス環境やFISME会員企業の景況感等、派遣国ビジネス状況を確認する。 ・日本企業が持つ技術ノウハウ・品質管理手法を地場企業へ提供し、派遣国の製造業発展及び日本との関係強化につなげる。
達成状況	・在インド日系機関との面談にて、現地日系企業現況や最新のビジネス環境について、当初の想定以上に詳細な情報を得ることができた。 ・現地中小企業に関しても、受入機関の資料や企業アンケートを通して、製造業を中心とした業種から現況を確認できた。

２． インターンシップで直面した課題・困難、その原因とどのように対処したか	
課題	・事前に業務内容について指導員とすり合わせを行ったが、現地到着後、内容（本プログラム概要、インターン概要、業務内容等）が他職員へ全く共有されていなかった。また、情報共有に対する認識が組織全体として低く、ただ依頼するだけでは人もあまり動かないような状況だった。 ・自身の語学力、インド独特の英語アクセントによりコミュニケーションに時間がかかった。
対処方法	・両者の間に入る形で指導員と他職員間の認識のズレを再度すり合わせるようにした。全員と双方の業務内容・希望について直接話し合い、行動内容を明確化した。

インターンシップ風景 ①

3カ月過ごしたデスク

受入機関のスタッフがクリケットの試合を観戦中

３．インターンシップを通じて向上した/しなかった国際的な事業展開を担う際に必要となる能力、スキル、知識およびその理由	
能力 スキル 知識	向上した： 派遣国のビジネス環境の知識、異文化理解力、語学力 向上しなかった： 現地語（英語でのコミュニケーションを重視したため）
理由	・今後、派遣国でのビジネスを検討・実施する上で、極めて有益な知識・情報を蓄積できた。また、独自の文化を持つインドで業務を行うことで、同国に対する理解・受容する意識が向上した。

４．今回の経験、成果を今後の自身の業務、所属先の海外展開促進に具体的にどう活かせるか（社会人所属あり）、または今後の就職、キャリア開発に具体的にどう活かせるか（学生・社会人所属なし）
・派遣国での業務経験、蓄積した派遣国及び周辺国のビジネス環境等の知識は、今後の発展が予想されるインドでのビジネスに有益である。 ・収集した現地情報、形成できたネットワーク等を基に、派遣国でのビジネス展開について、判断の精度を上げるための貴重な材料とすることができる。 ・企業派遣とは異なる派遣・安全基準であったため、現地の方々に近い目線での生活を体験でき、消費者向けビジネスにおいて、より踏み込んだ提言ができる。

５． 受入機関のコメント
・インターンは、作成したインターンシップ計画の遂行に努めていた。 ・受入機関周辺の日系企業訪問や国際的なイベントへの参加を通して軌道修正し、効果的なインターンシップとなるよう試みていた。 ・上司への情報共有を欠かさず、時間・締切に正確だった。

インターンシップ風景　②

国際会議への参加

異文化交流

インターンシップ報告書

（KB1018）

派遣国	インド	派遣都市	チェンナイ
受入機関	ABK-AOTS DOSOKAI, Tamilnadu Centre		
受入機関概要（事業内容等）	品質管理トレーニング・日印交流促進事業・日本語学校		
派遣期間	2014年9月3日　～　2015年2月26日		
所属先			
所属部署		性別	男性

インターンシップ内容（概略）	日系企業訪問、日本語学習のためのビデオ教材制作、タミル語学習教材制作、日本語教師の指導力向上トレーニング、日本語の授業実施、文化交流促進行事の企画・運営、翻訳（タミル映画等）

1．自身の目標と達成状況	
目標	・チェンナイ経済の実態を把握し、日系・現地企業との人脈構築により、経営・人事等で両企業の相互交流の促進を図る。 ・インドにおける日本語教育の現状と課題を把握し、今後の日本語教育の改善策を模索する。
達成状況	・日系、印系企業の現場訪問を通して、企業の人材育成や労働環境を深く理解することができた。日系企業への現地人採用の現状と今後の取り組みを模索することができた。 ・受入機関関係者や学習者との交流を通して、チェンナイやデリー、ムンバイにおける日本語教育の現状と課題を理解した。当事者として、現地の日本語教育について深く知ることができた。

2．　インターンシップで直面した課題・困難、その原因とどのように対処したか	
課題	・イベントやミーティングを直前に伝達されることが多く、事前周知が欠けていた。 ・担当者不在時の事前周知が欠けていた。 ・関係者同士のスケジュールが合わず、円滑に作業を遂行することが難しかった。
対処方法	・受入担当先と事前に活動予定や課題を情報共有した。 ・担当者不在時には自発的に課題を考え担当先に提案した。 ・あらかじめサンプルやマニュアルを作成し、関係者が事前に理解できるように配慮した。

インターンシップ風景　①

受入機関主催のスピーチコンテスト

受入機関主催の経営セミナー

３．インターンシップを通じて向上した/しなかった国際的な事業展開を担う際に必要となる能力、スキル、知識およびその理由	
能力 スキル 知識	向上した点：インドでのビジネスの進め方や考え方に関する理解、インド英語、プレゼンテーション能力、日本語や日本文化への理解 向上しなかった点：現地語（タミル語）
理由	・現地特有のコミュニケーションや労働習慣・文化に関する知識を、浅くではあるが向上できたと実感している。日本語学校ではよく生徒から日本の習慣や文化について聞かれ、再度、母国について理解を深められたと思う。 ・受入先では日本語・英語を話す人が多く、現地語を学習する必要性がなかった。

４．今回の経験、成果を今後の自身の業務、所属先の海外展開促進に具体的にどう活かせるか（社会人所属あり）、または今後の就職、キャリア開発に具体的にどう活かせるか（学生・社会人所属なし）

・インドは今後も人口増加、経済成長が予想され、それと共に日系企業の進出の拡大が予想される。特に、チェンナイは、日系企業の増加で、日本語学習者数、知日家も近年増加中である。将来、インドと取り引きのある事業に関わるときは、今回構築できた人脈を生かしたい。

・受入機関のスタッフや教師、学習者だけではなく、現地在住の日本人や日本企業で働くインド人との交流を通して、国民性や生活状況、思考、労働環境に関しての理解が深められた。今回得られた知識や経験は、地域によって多少ばらつきはあるが、インドでのビジネス展開を考える上で貴重な判断材料になると考える。

５．　受入機関のコメント

・インターンはとても熱意がある若者で、日本語を教えるということにとどまらず、現地日本語教師と共同で教案、教材作成をするなど、チャレンジングなプロジェクトにも挑戦した。また、文化的イベントにも多く貢献した。
・インターンは当機関のスタッフや学生ともすぐに打ち解け、映画翻訳やビデオ教材制作も彼らを巻き込みながら共に進め、真の友情を築いた。
・インターンの努力には大変感謝しており、今回のインターンのポジティブな成果が来年のインターンにもつながっていくことを願っている。

インターンシップ風景　②

受入機関主催の日印文化交流

国際交流基金主催の日本語教師
指導セミナー

インターンシップ報告書

（KB1086）

派遣国	インド	派遣都市	バンガロール
受入機関	Shingo Institute of Japanese Management		
受入機関概要（事業内容等）	日本式マネジメントのコンサルティング機関。5S、TPM、TQM等の中長期コンサルティングや短期セミナー開催。クライアントの安全性、生産性、品質、利益の向上を図る。		
派遣期間	2014年10月6日 ～ 2015年2月26日		
所属先	国際教養大学		
所属部署	国際教養学部	性別	男性

インターンシップ内容（概略）	クライアント企業(工作機械メーカー)での「5S」コンサルティング（週4～6日）、受入機関オフィスでのインドの商習慣、政治、古典、ヨガ等についての講義（週1日）、別のクライアント企業での日本語教師（週6日、1カ月間）、スポーツ用品・スマートフォン等の市場調査

１．自身の目標と達成状況	
目標	(1)日本式マネジメントの主要概念を基に、クライアント企業の弱点を指摘し、解決する。(2)グローバル人材となるべく、現地職員と同等の仕事をこなすと共に、日本人としての特性を生かし、現地職員以上の仕事をする。(3)内定先企業で役立つような市場調査をする。(4)人的ネットワークを構築する。
達成状況	(1) 5S活動によって、クライアントに約2千万ルピー(推定)の収益と費用削減をもたらすことができた。作業現場、食堂、オフィス等で200個以上の改善をもたらし、リストにした。(2) プロジェクトコーディネーターになった。5S関連の種々の資料、プロジェクトカレンダーや議事録等、多数の書類を作成した。(3) 他インターンと協力し、デリー、バンガロール、チェンナイにて市場調査を行った。 (4) 内定先企業インド法人のスタッフを含む多くの方々と交流し、100人以上と名刺交換をした。

２． インターンシップで直面した課題・困難、その原因とどのように対処したか	
課題	(1) クライアントの担当者が代わった時期、新しい担当チームからの信頼を得られず、プロジェクトが進まないことがあった。 (2) 時間に対する意識、発言に対する責任感の違いにより、様々な活動に遅れが出た。
対処方法	(1) 粘り強く先方のニーズを聞いたり、頼まれずとも5Sの参考資料を作ったりした。結果、全面的な信頼を得られるようになり、頻繁に相談を受けたり、私の作成した書類が最終版として、クライアントの経営陣に届いたりするようになった。 (2) フォローアップを頻繁にすることや、発言の信頼性を何度も確認することで解決した。

インターンシップ風景 ①

クライアントのマネジメントチームへのプレゼンテーション

現場での実践的トレーニング

３．インターンシップを通じて向上した/しなかった国際的な事業展開を担う際に必要となる能力、スキル、知識およびその理由	
能力 スキル 知識	(1) インド英語を理解する能力と、インド人に理解される英語を話す能力が向上した。 (2) インド人の思想や行動の背景にある古典、宗教、歴史、政治、ヨガ等の知識が向上した。 (3) 適切な仕事分配をし、他人に仕事をさせる能力が向上しなかった。
理由	(1) 日常的に同僚やクライアントの様々な役職の従業員たちとコミュニケーションをとったため。 (2) 毎週金曜日、受入機関にて講義や研修を受けたり、ヨガ合宿に行ったりしたため。 (3) 他人の日程や士気に気を配り過ぎ、仕事を分配するよりも抱え込むことの方が多かったため。国際的なリーダーになる上で、他人に仕事をさせる能力を向上させる必要がある。

４．今回の経験、成果を今後の自身の業務、所属先の海外展開促進に具体的にどう活かせるか（社会人所属あり）、または今後の就職、キャリア開発に具体的にどう活かせるか（学生・社会人所属なし）

・ 受入機関の会長は様々な会社でCEOを務めた経験があり、コンサルタントとしても国内外で種々の受賞経験のある方であった。彼の下で様々なマネジメント概念を実践したことで、非常に深い知識を得ることができた。内定先企業も製造業であるため、現場やオフィスにてそのまま実践することができる。

・ 5カ月間を通して、クライアント企業にて交流した方々は、出資者やCEO、全部署の全役職の方々、サプライヤーやカスタマー、食堂や塗装等の業務請負会社等、多岐にわたった。この貴重な経験は、会社で起きる物事を多面的、全社的な視点で見ることに役立つ。

・ 内定先企業のインド法人の方々やパートナー企業と交流をし、仕事の模擬体験をさせていただいたことにより、現地での仕事の難しさや改善点等を多く見いだすことができた。将来、インド駐在をする可能性も高くなったと考えている。

５．　受入機関のコメント

日本文化の特徴を象徴するような、とても熱心で献身的なインターンであった。元々5Sの訓練を受けていたわけではないが、当社出版の5Sに関する2冊の本を読み、研修を受け、クライアント企業で効率的に5Sを進めることに貢献した。

当初、クライアントの管理職を含む従業員たちは5Sに対して熱心ではなかった。インターンはまず従業員たちと親密になり、その信頼関係をうまく使いながら、彼らに5S活動を受け入れさせ、その価値を理解させ、実際に各エリアで活動を開始させた。彼のサポートにより、仕事の効率が大いに向上した。

彼の幸運を祈ると共に、将来大きな成功を遂げることを確信している。

インターンシップ風景　②

Shadow Board等を使った整理が
至るところで見られるようになった

受入機関のオフィス

インターンシップ報告書

（KB1045）

派遣国	インド	派遣都市	コチ
受入機関	Alumni Society of AOTS, Kerala (ASA Kerala)		
受入機関概要（事業内容等）	AOTS同窓会、ケララ。HIDAプログラムに研修生を派遣、ASA Kerala主催のプログラム実施、日印ビジネスのサポート全般、日本語教室の実施		
派遣期間	2014年9月25日 ～ 2015年2月26日		
所属先	横浜市立大学		
所属部署	国際総合学部	性別	女性

インターンシップ内容（概略）	ASA Keralaのメンバー企業・工場でのインターンシップ、ASA Keralaが主催するプログラムのサポート、日本企業とコチ現地企業のビジネスサポート、日本語教室、ASA KeralaやIndo Japan Chamber of Commerce Kerala (INJACK)の書類翻訳

1．自身の目標と達成状況	
目標	1. 経済発展が著しいインドにおいて、ケララ州コチの産業や日印のビジネス状況、文化・生活習慣・社会を理解する。　2. 日本企業が新興国で貿易を促進するために必要な要素を学ぶと共に、コチと日本企業のビジネス促進に携わる。　3. 多様な言語・文化・宗教を持つ人々と共に働くなかで、柔軟性、グローバルな視点からの考え方や問題解決能力を身につける。 4. 英語コミュニケーション力を向上させる。
達成状況	1. 多くの現地企業を訪問し、様々な産業・ビジネスの発展状況の把握や経営者と関係を構築できた。 2. コチは日本での知名度が低く経済協力提携も少ないが、インターンシップ中に、複数の日本企業や日本の地方自治体とコチ企業がビジネス関係を促進させ、そこに積極的に関わり貢献できた。 3. 多くのインド人と接する機会があり、クリスチャン、ヒンドゥー、ムスリム、シークなど多様な宗教・文化、またインド人特有の商習慣なども実際に感じながら生活できた。 4. 派遣前に比べると大きく向上した。

2.　インターンシップで直面した課題・困難、その原因とどのように対処したか	
課題	1. 到着後、当初のインターンシップ計画から大きく変更せざるをえない状況になった。 2. 訪問先でゲスト扱いされることもあり、積極性が試されることがしばしばあった。
対処方法	1. 改めてASA Keralaの業務と活動目的、自分が行えることを確認し、積極的に希望を伝え、誤差が生じないように努めた。 2. 訪問理由を明確に伝え、質問などは文書にして分かりやすくまとめるなど工夫するとともに、スタッフとの交流も積極的に行い、スムーズに業務を行える環境作りを行った。

インターンシップ風景　①

オフィスで仕事をしている様子

山陰地方の経済視察団がコチを訪れ、ケララ政府官僚などとディスカッションした様子

３．インターンシップを通じて向上した/しなかった国際的な事業展開を担う際に必要となる能力、スキル、知識およびその理由	
能力 スキル 知識	向上したスキル：　積極性、柔軟性、英語コミュニケーション力、異文化の理解、インド人の国民性の理解、コチの産業・経済知識、コチと日本企業のビジネス発展状況に関する知識 向上しなかったスキル：　ビジネス交渉力、高度な英語コミュニケーション力
理由	向上したスキル：　複数の会社を訪問し、様々な人とコミュニケーションを積極的に取る必要があったため。なるべく現地の人と同じような服装・食事や生活を心がけ、それぞれの宗教や文化の背景にも関心を持ち、知識を多く身につけられた 向上しなかったスキル：　ビジネスを自ら指揮し行うことはなかったため向上しなかった。また英語も、商談や高度な会話をスムーズに行うまでは、まだ至らない点が多くある

４．今回の経験、成果を今後の自身の業務、所属先の海外展開促進に具体的にどう活かせるか（社会人所属あり）、または今後の就職、キャリア開発に具体的にどう活かせるか（学生・社会人所属なし）
日本と全く異なる環境のインドでインターンシップを行い知見を広げ、インド人との関係を構築できたことは、特に積極性と英語力が鍛えられたという点において自身の成長につながった。ここでの経験は、これからグローバルに活躍できるようなりたいと強く思えるモチベーションのひとつになっている。 また実際に、コチ企業と日本企業の商談のサポートやアレンジを行ったことで、日印の関係促進に、以前より強く興味を抱くようになった。広大なインドはそれぞれの地域で全く異なる要素があり、日本企業がビジネスを成功させるのは容易ではないことが分かったが、それがインドの魅力でもあり、今後、インドと関連のある企業や業種で働き、日本とインドのビジネスを始め、複合的な友好関係構築に関わりたい。

５．　受入機関のコメント
インターンは5カ月間、コチ市の様々な企業を訪れ、国際的なビジネスのアシストをした。コチ企業の社長が日本を訪れる際の商談のアレンジも行った。ASA KeralaとINJACKが招いた山陰地方の約40名の経済視察団は、ケララ州の州首相や大臣などと面談し、彼女は受け入れのサポートにも尽力した。 またインターンはいくつかの文化プログラムにも参加し、地域やケララの文化・社会への理解も深めた。彼女はインターンシップ中は、ASA Keralaの良き仲間であり、ビジネスに関する有益な情報をたくさん集めた。彼女の成功を祈り、ケララを再び訪れることを願っている。

インターンシップ風景　②

訪問先の食品加工工場（タピオカの加工ライン）

ASA Keralaの日本語教室でプレゼンテーションをした後の記念撮影

インターンシップ報告書

（KB1040）

派遣国	インド	派遣都市	ムンバイ
受入機関	Reliance Infrastructure Limited [Electricity Distribution Sector]		
受入機関概要（事業内容等）	インド国内で発電、送配電事業やメトロ（私鉄）の建設と運用、道路整備の事業などを展開		
派遣期間	2014年9月3日　～　2015年1月20日		
所属先			
所属部署		性別	男性

インターンシップ内容（概略）	地中配電設備、運用システムおよび業務内容の視察。また日系電力会社との比較考察による改善点の提案

1．自身の目標と達成状況	
目標	① 運用システムや社内の技術基準、業務マニュアル、安全規則の理解 ② 信頼性と安全性向上の観点から、地中配電線の運用制御システムに関する改善策の提案 ③ リライアンス・グループの電力事業においてキーとなる人々との信頼構築
達成状況	① △：　運用システムについて理解を深めたが、業務マニュアルと安全規則は、規定文書などを読む機会が少なく不十分な理解に終わる。 ② ○：　事故時の復旧オペレーションの自動化と通信ネットワークの信頼性の改善策を提案でき、配電システムの信頼性と安全面向上に貢献できると思われる。 ③ △：　他州の電力会社にまで人的ネットワークを広げられたが、リライアンス上層部とのネットワークは限定的。　　　　　（3段階○、△、× で評価）

2．　インターンシップで直面した課題・困難、その原因とどのように対処したか	
課題	・ 日系電力会社とリライアンスの間でやり取りする際、技術的内容の翻訳に労力を要した。 ・ 運用システムの名称や個別の機能が双方で異なるため、どのシステムが相手のシステムに対して機能的に一致するか、理解するのに苦労した。
対処方法	・ 相互に社内で通じる専門用語があるため、相手のわかる言葉に置き換え、正確に伝わるように心がけ、対処した。 ・ 視察し学んだ運用システムの機能や業務内容をまとめて、正確な理解に努めた。

インターンシップ風景　①

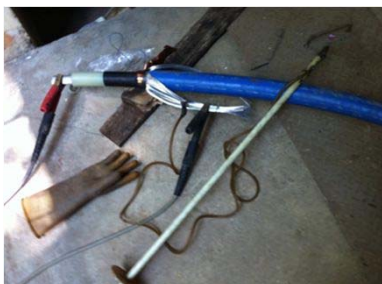
ケーブル不良箇所取替工事の視察

変圧器内オイル取替工事の見学

３．インターンシップを通じて向上した/しなかった国際的な事業展開を担う際に必要となる能力、スキル、知識およびその理由	
能力 スキル 知識	向上:　二社間（日系電力会社とリライアンス）の仲介的立場での調整力と語学力、インドの電力運用システムと機器、通信インフラの知識、日本の配電システムのアピールポイントと課題の理解 非向上:　国際事業などの意思決定者に早くたどり着き、直接やりとりする能力とスキル
理由	非向上:　インターンということもあり、所属部署の上長を越えてコミュニケーションをとることが難しかった。

４．今回の経験、成果を今後の自身の業務、所属先の海外展開促進に具体的にどう活かせるか（社会人所属あり）、または今後の就職、キャリア開発に具体的にどう活かせるか（学生・社会人所属なし）
今後の就職、キャリア開発: 海外の工学系大学院に進学するので、インターンシップで得たインド電力産業のニーズと日本の強みの両方に即したカリキュラム(例: 無線通信ネットワークと配電システムの自動化など)を履修し、卒業後の仕事に活用したい。 また、進学先での新たな電力産業での人的ネットワーク、日本とインド電力業界でのネットワーク、そして同期インターンとの水平ネットワークを今後の仕事に生かしたい。

５．　受入機関のコメント
・ 電力ビジネスの知識と企業間の関係を発展させる感覚を持ったインターンを受け入れることができた。 ・ インターンは誠実で、しっかりしたマナーを持っていた。 ・ また、発電、送電、配電と理解を深め、特定のトピックで日本とインドの電力システムのベンチマーキングを行い、価値あるレポートを提出した。

インターンシップ風景　②

新設ケーブルの耐圧試験見学

火力発電所の燃料貯蔵所見学

インターンシップ報告書

（KB1121）

派遣国	インド	派遣都市	ダハヌ
受入機関	Reliance Infrastructure Limited [Dahanu Thermal Power Station (DTPS)]		
受入機関概要（事業内容等）	ムンバイへ電力を供給する石炭火力発電所 出力：2×250MW、従業員：484人		
派遣期間	2014年9月3日 ～ 2015年2月26日		
所属先	（株）IHI		
所属部署	エネルギー・プラントセクター	性別	男性

インターンシップ内容（概略）	1. 省エネ化・発電効率向上案の検討。廃熱回収、補機の省エネ化等 2. 環境対策の検討。実施中の環境対策の把握、排温水の効率的な冷却法の検討等 3. プラント従業員が望むプラントに関するアンケート

１．自身の目標と達成状況	
目標	1. 自己の成長（特にコミュニケーション力の向上）。 2. 環境保全への貢献。 3. 発電所の方の考えを知る。
達成状況	1. 以前に比べ、英語で自分の意見を発信できるようになった。 2. 省エネ化の提案や日本での最新技術に関するレポートを作成するなど、環境へ配慮した機器、プロセスを提案・紹介した。 3. プラント見学および従業員の方へのアンケートを通じ、どのようなプラント・機器がインドにおいて良いのか知る事ができた。

２． インターンシップで直面した課題・困難、その原因とどのように対処したか	
課題	1. 言語の問題： 自身の英語力が低い、マラーティー語・ヒンディー語が普段話されている。 2. 時間感覚の問題： ミーティングが時間通りに始まらない。電車が時間通りに来ない。「3 minutes」、「5 minutes」と言われるが、それ以上時間がかかることがほとんどである。
対処方法	1. 自分が話したいことを、あらかじめノートに準備しておいたり、会話に出てきそうな分からない単語を調べておくことにより、会話がスムーズに行えるようになった。事前準備の重要性を身をもって理解した。 2. スケジュールにゆとりを持たせることにより、時間が遅れても他の業務に支障をきたさないようにした。また、外出する際には、日本にいる時以上に十分余裕をもって行動するよう心がけた。

インターンシップ風景 ①

部署訪問での質疑応答

Chemical Dept.でのクロージング・ミーティング

３．インターンシップを通じて向上した/しなかった国際的な事業展開を担う際に必要となる能力、スキル、知識およびその理由	
能力 スキル 知識	向上したもの：　現地文化理解、管理能力の重要性に関する理解 ユーザーに好まれるプラントに関する知識 向上しなかったもの：　働きかけ力
理由	実際にインドで生活しプラントで活動することで、現地の文化等に関する理解を深め、その地に合わせた管理能力が重要だということを実感した。また、プラント見学およびインタビューを通じて、どのようなプラントがユーザーに好まれるのか理解を深めた。しかし、受入機関が示す課題をこなすことしかできず、自分から働きかけていくことができなかった。

４．今回の経験、成果を今後の自身の業務、所属先の海外展開促進に具体的にどう活かせるか（社会人所属あり）、または今後の就職、キャリア開発に具体的にどう活かせるか（学生・社会人所属なし）
1. 今回のプログラム中に行ったプラント見学、およびインタビュー結果を基にして得たインドユーザーの求めるプラントに関する知識を、所属先にフィードバックする。これにより、インドのお客様の求めるプラントを提案し、お客様に満足していただくことによる良好な関係の構築、および建設工事の受注獲得を目指す。 2. インターン活動を通じて感じた管理能力の重要性、および取得した管理手法等を所属元にフィードバックし、インドでのEPC（設計・調達・施工）業務が効率的に行われるようにする。これにより、現地建設業務がスムーズに進み、納期通りの引き渡しを行えるようにし、工期遅れによる損失を回避する。

５．　受入機関のコメント
1. 日本のインターンに研修を提供することは、DTPSにとって初めての経験である。 2. 私たちは、DTPSで彼に最高の研修を提供するためにベストを尽くした。メンテナンス中の機器が安全に開始できることが私たちの一番の目標であるため、時々メンテナンス業務のために、彼との会合は時間通りに開始していない。しかし、我々はそれも改善する。 3. 地域産業の体験とは別に、私たちはインドのビジネス、文化、人々、習慣、最高の観光ポイントなどに親しむため、彼にデリー、アグラ、ジャイプールへの訪問をアレンジした。 4. 彼はダハヌで電力産業についての理解を深めた。また、インドでのほぼすべての主要な祭りとその祝い方、食習慣、会合、家族の文化、スポーツ、宿泊施設、産業、管理業務、労働者、作業習慣を見た。 5. 私たちは、日本のインターンについて良い知識・体験を得たので、新しいインターンのためにさらに改善しようと思う。

インターンシップ風景　②

ボイラーの見学

作業員の方へのインタビュー

インターンシップ報告書

（KB1013）

派遣国	インド	派遣都市	バンガロール
受入機関	Katare Corporate Services Private Limited		
受入機関概要（事業内容等）	インフラ案件に関するコンサルティングサービス		
派遣期間	2014年9月3日　～　2015年2月26日		
所属先	早稲田大学		
所属部署	政治経済学部	性別	男性

インターンシップ内容（概略）	チェンナイおよびバンガロールにおける現地インフラ企業（水・エネルギー・メトロ）の訪問と調査

1．自身の目標と達成状況	
目標	1. 帰国後に起業する。 2. インドでのコネクションをつくり（友人を100人以上）、グローバルビジネスを展開している日本企業から就業機会を含めたオファーを受ける。 3. インドの先進ITプロダクトを日本に持ち込み販売する。 4. TOEFL-iBTのスコア100以上。
達成状況	1. 達成未定。現地でのパートナー候補（会計士など）は既に見つけており、今後チャンスはあると認識している。　　　　2. 達成済み。 3. 現地IT会社から就業を含めオファーを受けており、条件次第では日本進出の手助けを行うことを予定している。 4. 帰国後受験予定。

2．　インターンシップで直面した課題・困難、その原因とどのように対処したか	
課題	1. インフラの技術的な案件が理解できない。 2. 体調管理に失敗した（10月）。 3. レポートの精度が低く、複数回書き直しを命じられた。
対処方法	1. ウェブや新聞での勉強、また専門家への聞き込み回数が増える過程で解消された。また、セミナーや展示会に参加することで、ニッチな技術や製品の理解を深めた。 2. 現地の友人を多くつくることで、体に優しい料理や適切な病院を紹介していただいて対処した。 3. なぜ書き直しを命じられるのか、またそのパターンを考えることで、より精度の高いレポートを書いた。

インターンシップ風景　①

オフィスで作業中

受入機関の方と昼食

３．インターンシップを通じて向上した/しなかった国際的な事業展開を担う際に必要となる能力、スキル、知識およびその理由	
能力 スキル 知識	① 現地インフラ企業の抱える問題点、および日本企業が進出するにあたって障壁となる事案や規制に関する知識について理解を深めた。 ② インド人のオペレーションの中で、プロジェクトを動かすマネジメントに関してはスキルは向上しなかった。
理由	① 現地企業を多数訪問したため ② 受入機関の組織が小規模であったため

４．今回の経験、成果を今後の自身の業務、所属先の海外展開促進に具体的にどう活かせるか（社会人所属あり）、または今後の就職、キャリア開発に具体的にどう活かせるか（学生・社会人所属なし）
実際に現地の日系企業、また現地企業から複数の就業オファーをいただいた。しかし、日系企業の場合、現地採用かプロジェクト単位でのオファーであり、今後のキャリア構築におけるデメリットを含めて考慮する必要があると考えている。現地企業の場合は、給与水準の低さがデメリットになる。4月から始まる今年度の就職活動に参加し、そこでの結果を含めて総合的な判断を行う予定である。 しかし、より長期的な視点でみた場合、数多くの現地企業を訪問したこと（約40社）や、研究機関（大学など）を訪問したことで、キャリアでの選択は確実に広まったと考えている。

５．　受入機関のコメント
インターンは主にインドのインフラに関してリサーチを行った。また、メトロ・プロジェクトの調査や、ITの学習を行った。その過程でインターンは、南インドのバンガロールおよびチェンナイの企業を多数訪問する機会に恵まれた。メトロの調査では、インターンはとりわけ入札のプロセスや受注のための手法に関して学んだ。 インターンは現地の人々とよくコミュケーションを取り、友人を多数つくった。

インターンシップ風景　②

よく通った近所のチャイ店（左）

受入機関のラウンジで休憩中

インターンシップ報告書

（KB2036）

派遣国	インド	派遣都市	バンガロール
受入機関	Katare Corporate Services Private Limited		
受入機関概要（事業内容等）	コンサルティング （市場調査、パートナーリサーチ）		
派遣期間	2014年12月1日　～　2015年2月28日		
所属先	一橋大学		
所属部署	社会学部	性別	男性

インターンシップ内容（概略）	市場調査（インド・日系企業、展示会、学会、各種会議への訪問と出席。議事録やデータベースの作成。）

１．自身の目標と達成状況	
目標	・英語を使ったコミュニケーション能力の向上。 ・インドのビジネスについて理解を深める。 ・特にインフラや農業について理解を深める。
達成状況	・アポイントメントの取得、企業訪問、市場調査、データベース作成や普段の生活の中で積極的に英語を使用することで向上した。またインドに関する知識が増えたことで、より円滑なコミュニケーションができるようになった。 ・企業訪問や調査を通じて理解が深まった。IT分野だけではない多様な市場を知ることができた。 ・各種展示会、学会、専門家へのインタビューを通じて理解を深めることができた。

２．　インターンシップで直面した課題・困難、その原因とどのように対処したか	
課題	・インド人の話す英語に慣れるのに時間を要した。 ・インフラ分野は水や鉄道、建設など多様であり、調査に必要な基礎知識を短期間で身に付ける必要があった。
対処方法	・相手の英語が理解しにくい理由としては、アクセントの違いのみならず、話のテーマに関する自分の知識が足りないことが原因だと考えた。普段のまま英語を話すと相手が聞き取れないことが多々あったため、相互に分かるような表現、発音を心がけた。また様々な分野の知識、専門用語を身に付けることで幅広いテーマについて対応できるようにした。 ・普段から新聞を数紙読み、ニュースを見て知識を蓄えた。また資料作成時に覚えた知識を使うことで、短期間で習得することができた。

インターンシップ風景　①

市場調査、企業調査、各種依頼等をしている様子

農業関連の展示会場にて

３．インターンシップを通じて向上した/しなかった国際的な事業展開を担う際に必要となる能力、スキル、知識およびその理由	
能力 スキル 知識	・様々な職種や世代の人とコミュニケーションを行う能力が向上した。 ・自分にとって新しい分野の知識を素早く身に付け、実際に使用する能力が向上した。
理由	・国際的な事業展開を担うためには、様々な背景を持った人々と交流する必要がある。今回のインターンシップではビジネスマン、学生、大学教授、建設現場で働く人、地域の人々など、様々な交流を持つことができた。また信頼関係を築き、様々な案件を依頼することもできた。 ・どのような職種に就いても、特定の分野を新たに学ぶ必要がある。今回のインターンシップでは農業やインフラ、機械について短期間で学ぶ必要があり、ある程度それを達成できたと考えている。

４．今回の経験、成果を今後の自身の業務、所属先の海外展開促進に具体的にどう活かせるか（社会人所属あり）、または今後の就職、キャリア開発に具体的にどう活かせるか（学生・社会人所属なし）
・今回のインターンシップでは、訪問企業についての下調べ、アポイントメントの取得、訪問と議事録の作成、データベースの作成、各種学会や展示会での勉強や調査、関係作りなどを行った。また短期間で特定の分野の知識を身に付ける必要もあった。これらの業務は、今後どのようなキャリアを築く上でも必要となる。 ・インドのビジネスについて以前より知識が増え、今ではより強い関心を持っている。今後、インドは多くの分野で、日本にとって重要なパートナーとなり得る。インドでの経験を今後の就職等でも役立てたい。 ・今後の課題も明確になった。新しい分野の知識を素早く吸収して実際に活用することは難しくはない。しかし、今後のキャリアを築くためには、自分の強みとなる専門知識が必要であると感じた。できれば20代の間に専門知識を身に付けたい。例えば、特定の国の言語や文化に関する専門知識、特定の学問領域に関する専門知識を身に付けたい。特に経験に基づいた知識を身に付けることが重要だと思う。

５．　受入機関のコメント
インターンは英語力の向上、インドにおけるビジネス状況を知り、特にインフラや農業に関する知識を身に付けるという目標を設定した。その目標は十分達成されたと思われる。英語で積極的にコミュニケーションを行い、市場調査やレポートを作成した。日頃から自主的に新聞やインターネットを使い、インドの社会や経済について情報を集め、インド市場の概要を把握することに努めていた。また、自主的に学会や展示会等に参加するなどして、インドのビジネスについて理解を深めることに努めていた。その成果はレポート等で十分に反映されていた。また、ビジネスにとどまらず、積極的にインドの文化に触れ、地域の人との交流も行っていた。インターンは市場調査、それに基づくレポート作成などにおいて非常に貢献した。 インターンがインドで経験したことは、今後のキャリア形成にプラスになると確信している。また、将来的に日本とインドの架け橋となるような人材になることを願っている。

インターンシップ風景　②

水技術関連の展示会にて

サプライチェーンに関する学会での
ティーブレーク

インターンシップ報告書

（KB1009）

派遣国	インド	派遣都市	チェンナイ
受入機関	Tamilnadu Chamber of Nippon India Trade & Industry (TACNITI)		
受入機関概要（事業内容等）	日本企業と経済交流を発展・助長させるため、タミルナドゥ州の企業の集まった商工会議所。AOTSに併設されている。5Sを掲げ、表彰式を毎年開催。		
派遣期間	2014年9月3日 ～ 2015年2月26日		
所属先	南山大学		
所属部署	外国学部	性別	女性

インターンシップ内容（概略）	企業や組織を訪問し、仕事内容、工場見学、経営方針や日本ないしはインドとのつながりをどのようにしていきたいか話を伺う。また、従業員にインタビューを行い、仕事やインドに対しての思いを、企業ごとにレポートとしてまとめる。

1．自身の目標と達成状況	
目標	① 日印ビジネスにおける問題・課題と向き合い、解決策を見つけ、日印双方に有益なビジネス関係作りに貢献する。 ② 現地の経済活動を観察することで、インドにおけるビジネスのあり方、商習慣を知る。 ③ インド社会での生活を通し、グローバルな人材になるための適応力、思考力を養う。
達成状況	① 話を聞く中で、問題や課題と共に、企業側のとる解決方法を教えていただいた。自身はインプットと、レポートでのアウトプットはできたが、現段階でメリットになるような関係作りはできていない。 ② 市場調査やアンケート、インタビュー、業務現場の観察を通し、ビジネスモデルやインド人の仕事の仕方、思い、日本人が感じる苦労を知ることができた。 ③ インターンシップ活動に加え、インド人との共同生活を通し、思考力、環境適応力やストレス対処法などが十分に付いた。

2． インターンシップで直面した課題・困難、その原因とどのように対処したか	
課題	訪問先で長時間待機することがあり、手持ち無沙汰になることがある。 派遣後、数か月後に受入機関が訪問先の手配をなかなかしてくれず、放置気味になった。 返事が遅かったり、なかなか動いてくれなかったり、予定が変更・取り消しになる。
対処方法	時間ができてしまったときは、インドの情報を集めたり、書類作成、英語学習をした。訪問先は、日系企業は懇親会などで、インド企業は紹介されたところに自らアポを取り、スケジュールを組み、通勤手段を確保した。インド企業や、インド人には明確に、早めに（最低1カ月以上前）、しつこく連絡をし、誤解を生まないように、実行してもらえるよう努力した。それでもうまくいかないことがある。

インターンシップ風景　①

Poojaと呼ばれる感謝祭　工場にて

大学や学校で授業の観察、インタビューの実施

３．インターンシップを通じて向上した/しなかった国際的な事業展開を担う際に必要となる能力、スキル、知識およびその理由	
能力 スキル 知識	〈得た能力〉 ストレスマネジメント、異文化理解、対応力 〈向上に欠けた能力〉 英語力、影響力
理由	〈得た能力〉共同生活、インド企業訪問、受入機関とのコミュニケーションを通じ、密にインド人と過ごす時間があり、彼らの時間や仕事に対する考え方、相手への配慮の具合、暮らしぶり、要求に対する働き方など、身をもって理解し対応もできた。ストレスになることもあったが、期間中はマネジメントができた。 〈向上に欠けた能力〉共同生活、インタビューや説明では英語を話す・聞くが必須で、さらに日本語を話す機会も限られていたので、最初は伸びを感じたが、崩れた英語でも通じること、日本人と交流する機会が増えたこと、訪問先が決まらず話す機会が減ったことから、それほど向上しなかったと感じる。 人を動かすという意味で、生活や受入機関でインド人に改善してほしいと思うことや要求があったが、アクションを起こしてもなかなか変化が現れなかった。さらに、担当者を含め、受入機関によりこまめに連絡すべきだったと思う。

４．今回の経験、成果を今後の自身の業務、所属先の海外展開促進に具体的にどう活かせるか（社会人所属あり）、または今後の就職、キャリア開発に具体的にどう活かせるか（学生・社会人所属なし）
半年間の滞在は、就職先や将来について考えるきっかけになった。海外と関わりをもつ仕事がしたいという気持ちには変化はないが、実際に日本の駐在員の方と話す機会が多かったこと、ビジネスやインドの生活を知ったこと、様々な人から話を伺ったことで視野を広げることができた。これほどまでに、異国の文化の中で、異国の人と生活やビジネスをすることが難しいのだ、ということを身をもって体験することができた。その困難に対し、精神的なコントロール、対応が、少なからずできるようになった。この経験をもとに改めて未来像をつくり、培った経験と能力を生かし、グローバルに活躍できる人になりたい。

５．　受入機関のコメント
・彼女はインターンシップ期間中、Injectoplast、Classic Moulds & Dies、Precision Machine & Auto Components、豊田通商、Yorozu Corporation、Nihon Technology Pvt. Ltd.、Lucas-TVSなどを訪問し、また2014年9月にバンガロールで行われた"2014 EMMA Expo India"も訪れた。2015年2月11日から15日まではコインバトールにあるAOTSにて、生徒と交流したり、企業訪問を行った。 ・このインターンシップの経験や学んだことを生かし、今後、日本とインドの関係作りに貢献してほしい。 ・今後も毎年このようにインターンを受け入れたい。

インターンシップ風景　②

工場見学

5S実践企業の取り組みの一部

インターンシップ報告書

（KB1104）

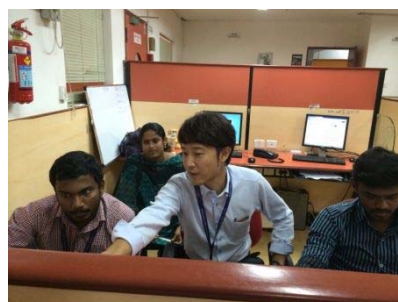
派遣国	インド	派遣都市	チェンナイ
受入機関	Nihon Technology Private Limited		
受入機関概要（事業内容等）	事業内容：ソフトウェア開発、保守サポート、翻訳サービス、コンサルティング　社員数:190名　拠点数:5箇所		
派遣期間	2014年9月2日　～　2014年12月3日		
所属先	(株)ヴィンクス		
所属部署	管理本部	性別	男性

インターンシップ内容（概略）	・受入機関の新規顧客開拓 ・翻訳業務、開発チームのサポート、日本語教育のサポートなど

1．自身の目標と達成状況	
目標	① インド市場における日系企業のビジネスフィールドを知ると共に、事業推進上の課題や解決方法を知る。 ② 海外ビジネスを実行するグローバル人材としての素養を身につける。
達成状況	① 営業先開拓のため日系企業を回り、各社がどのようなビジネスをどういった組織で行っているか直接見聞きすることで、現地のビジネス環境や各企業のインドでの戦略を知ることができた。また、日系企業が陥りやすい課題などを聞くことができた。 ② 現地社員と日々共に業務をする中で、相手国の理解（文化、商習慣）、異文化コミュニケーション力などを高めることができた。

2．　インターンシップで直面した課題・困難、その原因とどのように対処したか	
課題	インターンシップ活動上、大きな課題や困難はさほど発生しなかった。ただし、当然ではあるが、日本との生活環境に大きな違いがあり、実務で現地に長期滞在となった場合を想定すると、モチベーションを維持し、業務において高いパフォーマンスを出し続けることは、たやすいことではないと感じた。
対処方法	ストレスをためず、自分らしい生活環境を自ら意識して作り、心身共に健康な状態を保つことが大切だと感じた。

インターンシップ風景　①

アポイントが取れた企業を訪問し、自社サービスの説明とお客様からのニーズのヒアリングを行う

顧客（日系企業）からきた指示を開発チームへ説明

３．インターンシップを通じて向上した/しなかった国際的な事業展開を担う際に必要となる能力、スキル、知識およびその理由	
能力 スキル 知識	① 向上した点 ・インドにおけるビジネス環境などの知識 ・異文化適応力、コミュニケーション力 ② 向上しなかった点　 語学力（英語）
理由	① 向上した点 ・受入機関のコンサルタントの方からレクチャーを受けたことや、日系企業、JETROに積極的にヒアリングしたため。 ・現地社員、プライベートで親交があった方など、仕事、仕事以外関わらず現地の方と交流したため。 ② 向上しなかった点 受入機関の社員は日本語を学んでおり、英語より日本語での会話を希望されることが多かったため。

４．今回の経験、成果を今後の自身の業務、所属先の海外展開促進に具体的にどう活かせるか（社会人所属あり）、または今後の就職、キャリア開発に具体的にどう活かせるか（学生・社会人所属なし）

・成長性が高く開拓精神に富んだチェンナイという街でインターンシップを経験し、日系企業の持ち味を生かし自らビジネスを創出していく海外ビジネスの面白みを強く感じることができた。それにより、これまで漠然と考えていた海外勤務を現実的に捉え、弊社の海外事業を担い、挑戦していくための土台を自身のなかで整えることができた。

・インドと日本のビジネス環境は様々な面で異なるが、特に事業を推進する上で必要な人、物、情報といったリソースが、日本に比べて集めづらいと感じた。そういった点に対処するには、信頼できる現地の人的ネットワークを構築し、協力を得ることが不可欠だと思う。本インターンシップを通して受入機関の方々と結ばれたネットワークは、今後、弊社が海外事業を広げる上で大きな力になると考えている。

５．　受入機関のコメント

・インターンは明るく元気で話しやすく、社内のだれとでも壁を作らずコミュニケーションをとっていたため、当社としても多くの社員が日本人と触れ合う環境が作れた点がとてもよかった。

・頼んだ仕事はどんな時もすんなりと引き受けてくれて、責任を持って対応をしてくれた点も非常によかった。

インターンシップ風景　②

社内日本語クラスで講義を担当

休憩時間の様子

インターンシップ報告書

（TA1009）

派遣国	インド	派遣都市	チェンナイ
受入機関	Nihon Technology Private Limited		
受入機関概要（事業内容等）	作業員約190名 情報通信、サービスコンサルティング、翻訳		
派遣期間	2014年9月4日　～　2015年2月18日		
所属先	（株）セントラル情報センター		
所属部署	金融・公共ソリューション部	性別	男性

インターンシップ内容（概略）	・プロジェクトの仕様検討とサポートを行い、作業の問題点の洗い出しと対策を実施した。 ・ドキュメントの翻訳・チェックを行った。 ・日本の文化の紹介や日本語試験の対策を行った。

１．自身の目標と達成状況	
目標	・海外とのやり取りを進めるためのノウハウを得る。 ・インド側のソフトウェア開発の現状を理解し、良い点を取り入れる。 ・プロジェクトを円滑に進め、インドと日本間のパイプを太くし、プロジェクト拡大の道を開く。
達成状況	・メンバーの聞き取り調査を行い、本音や要望を聞き出し理解した。日本側から行って欲しい具体的な作成資料・作業内容を理解いただき、次回以降の教訓となるよう努めた。 ・文化・考え方について理解を深め、教育（説明・依頼）の方法について学び、受入機関の教育にも貢献した。また帰国後、所属先に情報展開するため、インドの現状について情報収集を行った。

２．　インターンシップで直面した課題・困難、その原因とどのように対処したか	
課題	理解してほしい内容が異なっていることがあった。そのため、求めているものに対しての回答・アウトプットが統一されておらず、十分とは言えなかった。
対処方法	- 知識・経験が不足しているが、自分の成果に自信を持っている・信念が強い人が多いせいではないかと感じた。 - 違いを目で分かるように、図・資料を用いて説明すると一番早く理解してもらえた。 - 誤解がないよう、簡単な文となるように注意して説明し、関係者全員に理解してもらい、レベルが統一化されるようにした。

インターンシップ風景　①

自席作業風景

日本-インド間のテレビ会議

３．インターンシップを通じて向上した/しなかった国際的な事業展開を担う際に必要となる能力、スキル、知識およびその理由	
能力 スキル 知識	受注側・発注側の双方に物事を正しく伝えるコミニュケーション力 異文化を十分理解し、問題を早期発見・解決する経験・能力
理由	- 発想や文化が異なるため、日本国内で作業する時以上にコミュニケーション能力を要する。 - さらに、注視・チェックを続けることで日本側の求める質に達する。 - 要望、制限・条件を双方が正しく理解して初めて、信頼関係が生まれ受注も継続できると考える。 - 問題に対しての早期発見・対策を行わなければ、国内の生産よりコストがかかる事態に陥りやすい。

４．今回の経験、成果を今後の自身の業務、所属先の海外展開促進に具体的にどう活かせるか（社会人所属あり）、または今後の就職、キャリア開発に具体的にどう活かせるか（学生・社会人所属なし）
・実際の現場にて開発メンバーに対してどのように支援すればよいかが理解できたので、今後も密のある連携を取りサポートを行う。また、オフショア開発現場側のプロジェクトに負荷がかかっていないか、スケジュールや体制等にも注視していく。 ・海外展開促進については、国内と海外の仕事の考え方の違いや、メリット・デメリットを社内に展開し、会社として今後の方針を伝えていく。特に、派遣先国では人の異動が激しいので、経験者と品質の向上に努めるためには、継続した発注を行えるよう上層部・経営者側に意見・要望を伝える。また、海外志向を持つ人材を育成する。

５．　受入機関のコメント
インターンと共にすばらしい仕事ができた。インターンは一生懸命働き、受入機関のために仕事に専念していた。特に、CIC(Central Information Center)のプロジェクト、Webアプリケーションのプロジェクトにおいて積極的な役割を果たしていた。 インターンはチーム全員に対して非常に親身になって接していた。全体的に、受入機関はインターンと良い時間を過ごすことができた。受入機関はインターンの努力が将来、実を結ぶことを願っている。

インターンシップ風景　②

日本文化の紹介・講義

作業手順の依頼風景

インターンシップ報告書

（KB1134）

派遣国	インド	派遣都市	チェンナイ
受入機関	Scigenics Biotech Pvt. Limited		
受入機関概要（事業内容等）	1997年設立、従業員約50名のバイオテクノロジー実験器具製造会社。シェーカーを主力製品とし、インキュベータやチャンバーも製造販売。インドの教育・研究機関から高い評価を得ている。		
派遣期間	2014年9月3日 ～ 2015年2月26日		
所属先	（株）日吉		
所属部署	総務部	性別	女性

インターンシップ内容（概略）	1. マーケティング（国内外の営業戦略構築に向けたプロジェクト） 2. 営業（顧客管理業務、見積や入札関係書類の作成、顧客訪問 等） 3. 総務・人事（教育方法、採用方法、安全管理、運営管理、法規制 等）

１．自身の目標と達成状況	
目標	・本年度よりインドにラボを設立した弊社子会社の事業促進および円滑な運営体制構築のための情報収集やネットワークを作る。 ・インド社会における商習慣や文化、人々の職務に対する考え方等を理解する。 ・グローバルな視点での考え方や行動力、語学力を身に付ける。
達成状況	- 現地企業・政府機関等との交流の場に積極的に参加することで、ビジネスや人材発掘のための土台となる幅広いネットワークを構築するとともに、今後の駐在員派遣や会社運営に向けての情報収集をすることができた。 - インド企業における一連業務の概要を理解し、日本のやり方と比較、受入機関・所属先企業双方に改善提案した。 - 多様な文化を持つ国での就業経験により、適応力や柔軟性が身についた。英語力はビジネスで通じるほどには至っていないが、リスニング力・会話力が格段に向上した。

２． インターンシップで直面した課題・困難、その原因とどのように対処したか	
課題	・マーケティング調査に必要なデータが期日までに集まらず、また会議が幾度も延期されたことにより、当初の計画より大幅に遅れてしまった。結果、予定していた顧客訪問や会計部での研修を削ることになった。 ・顧客データに不備があり、情報整理を円滑に進めることができなかった。
対処方法	- 期日や会議日程を何度も確認することで、遅延を減らすことができた。また、研修の優先度を見極め、削った研修に関しては資料をいただき概要を理解するなど、柔軟に対応した。 - 顧客管理方法の改善を提案。何が問題なのか、改善するとどのような利点があるのかを明確に示すことで理解を得、実行に移すことができた

インターンシップ風景 ①

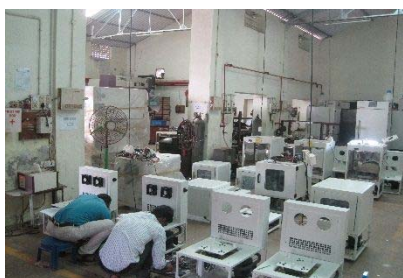
プロジェクト会議にてディスカッション

休憩時間中の社員

３．インターンシップを通じて向上した/しなかった国際的な事業展開を担う際に必要となる能力、スキル、知識およびその理由	
能力 スキル 知識	向上したもの：異文化理解力、現状把握力、コミュニケーション力、柔軟性 向上しなかったもの：営業スキル
理由	・多様な文化を持つインドで、現地の人々と共に働く中で、商習慣や文化の相違点を理解し、広い視点から物事を見ることができるようになった。社内はタミル語での会話も多かったため、常にアンテナを張って現状を把握するよう努めた。チームで業務に取り組む中で、相手を理解する力、および自分の意見を明確に伝える力が向上した。 ・新規営業や顧客訪問を十分に経験できず、インドでの営業・交渉術の習得には至らなかった。

４．今回の経験、成果を今後の自身の業務、所属先の海外展開促進に具体的にどう活かせるか（社会人所属あり）、または今後の就職、キャリア開発に具体的にどう活かせるか（学生・社会人所属なし）
・現地で働く人々の職務に対する姿勢や考え方、教育方法やコミュニケーション方法を肌で感じ、深く学ぶことができた。更に実際の営業戦略構築に向けたプロジェクトに携わることで、責任感ややりがいを持って取り組むことができた。 ・今回得た情報や経験を社内へ発信することで、社員の海外事業に対する理解や意識をより高めるとともに、所属先企業の海外事業展開に向けた会社組織としての備え、労務管理等の基盤づくりに貢献していきたい。また国内においても、外国人社員の採用や研修生の受け入れ等に向け、多文化共生に対応できる環境作りを進めていきたいと考えている。 ・今後、自身のスキルや経験をより向上させ、日本と海外との橋渡しとなる人材を目指す。

５．　受入機関のコメント
・適応力、柔軟性に優れ、新しい環境にもすぐに溶け込んでいた。 ・前向きで明るく、社交的な性格で、社員とも友好な関係を築いていた。 ・英語でのコミュニケーション能力に長け、研修内容の理解が早かった。 ・非常に仕事熱心で、必ず期日を守っていた。また人に頼ることなく、自分のことは何でも自分でしていた。

インターンシップ風景　②

製造工場の様子

製品研修にて

インターンシップ報告書

（KB2032）

派遣国	インド	派遣都市	チェンナイ
受入機関	Scigenics Biotech Pvt. Limited		
受入機関概要（事業内容等）	1997年設立、従業員約50名のバイオテクノロジー実験器具製造会社。シェーカーを主力製品とし、インキュベータやチャンバーも製造・販売。インドの教育・研究機関から高い製品評価を得ている。		
派遣期間	2014年12月1日 ～ 2015年2月28日		
所属先	関西学院大学		
所属部署	商学部	性別	男性

インターンシップ内容（概略）	・マーケティング業務（インド国内市場調査、E-commerce、海外ベンダーの調査） ・営業バックオフィス業務（顧客データ管理、契約書類や見積書の作成） ・会計業務（製造コストの測定、製造プロセスの効率化と改善の提案、会計ソフト、税制度の学習）

1．自身の目標と達成状況	
目標	① 各業務（マーケティング、営業、会計、人事）の活動を通して、現地製造会社の経営手法や抱えるリスク、また文化や商習慣を理解する。 ② 原価測定業務を通して、製造現場の実情、インド人従業員の特性、税制度、会計システムについて学ぶ。 ③ 海外の人々と働くうえで必要なスキル（英語力を含む）、考え方を身に付ける。
達成状況	①② 当初、幅広く業務を経験する予定だったが、指導員と相談し、会計を中心としたプランに変更した。営業、人事での業務経験はできなかったが、インドの製造業における実情をインフラ、コスト、管理体制、従業員の特性等から深く学ぶことができたため、特に②の目標を達成することができた。 ③ ビジネススキル、語学力の向上について一定の成果があったものの、十分とは言えず、今後も継続して身に付けていきたい。

2． インターンシップで直面した課題・困難、その原因とどのように対処したか	
課題	・ 必要なデータが機密情報や個人情報に関わるものであったため、すぐに用意してもらうことが困難であった。 ・ 製造コスト（製造プロセスにおける原料、外注費、備品、労務費、電力等）の測定、製造プランと実際の差異の原因特定と改善は、すべて1人で行うプロジェクトであったため、周囲の助けが必要であった。
対処方法	・ 必要なデータを箇条書きにし、なぜ必要なのかを明確に伝える。それでも無理な場合は、社長に直接相談することで、早期に解決することが多々あった。また早い段階で、中間報告と改善案をレポートにまとめ提出することで、信頼を得られ、その後のやり取りがスムーズになったと感じた。 ・ 全員の顔と名前を覚え、仕事の邪魔をする存在にならないよう、普段からコミュニケーションを図り、質問のタイミングや聞き方には注意を払った。事前に設計図を読み込み、製造プロセスを細かく分解して、あいまいな部分は観察するなど、とにかく聞いて確認することで、もれがないように努めた。それでも間に合わない場合は、ストップウォッチとノートを渡し、協力してもらった。

インターンシップ風景 ①

製品コストの測定を行った、受入機関の工場内の様子

受入機関の工場にて、溶接・組立作業の見学

３．インターンシップを通じて向上した/しなかった国際的な事業展開を担う際に必要となる能力、スキル、知識およびその理由	
能力 スキル 知識	【向上した】 受容性、物事を多面的に捉える能力、主体性、行動力 【あまり向上しなかった】 海外でのビジネスマナー、英語力
理由	・ 特に行動力について、これまで、効率が悪くむだだと思う活動には抵抗があったが、会計プロジェクトを通して、書類やデータに表れない生きた情報は、実際に現場で朝から晩まで観察しないと得られなかった。また報告書にまとめる際も、この生きた情報は、特に効果的な改善案につながることが多かったことから、今後も行動に移す労を惜しまないようにしたい。 ・ 英語力について、工場の従業員との会話は、シンプルで分かりやすいように単語で話すことも多かったため、あまり向上しなかった。

４．今回の経験、成果を今後の自身の業務、所属先の海外展開促進に具体的にどう活かせるか（社会人所属あり）、または今後の就職、キャリア開発に具体的にどう活かせるか（学生・社会人所属なし）

今回、従業員規模およそ50名の会社ということもあり、会社経営について考えさせられる機会が多くあった。マーケティング、営業、バックオフィス、製造、それぞれの業務が有機的に結びついて会社が成り立っていることを実感し、一つ一つの業務の重要性を改めて考えさせられた。この経験は今後、金融機関で働く上で大きな財産になったと考える。またマーケティング業務を通して得た、インド国内市場の分析や競合との差別化、会社の国際販売戦略を考えるプロセスは、今後、海外ビジネスを考えるうえで役立てていきたい。

最後に、製造コスト測定業務を通して学んだ現場の実情は、ひんぱんに発生するアクシデント（機械の故障、停電、材料の延着、外注部品の欠陥、従業員の欠勤）、たびたび見つかるデータの誤り、アバウトな計画、進捗管理とマイナス面も多いが、インド人に対する印象は、そのまじめさや勤勉さから、将来性を感じさせるものであった。このインターンシップを通して得た人脈や経験を、将来の所属先の海外展開促進に生かしたいと考える。

５．　受入機関のコメント

・インドの生活環境にすぐに順応した。

・物腰が柔らかく、親しみやすい性格であり、すぐに多くの社員と打ち解けていた。

・会計プロジェクトでは、製造現場で専門用語や技術的なことなど、分からないことが多々あったと思うが、積極的に質問し、熱心に取り組む姿勢が、周囲にも良い影響を与えていた。

・また非常に聡明で、我々の気づかなかった効果的な提案を幾つもしてもらった。製品原価のレポートについては、製造プロセスごとに細かく記され、細部まで徹底されていたため、非常に有益なものであった。

インターンシップ風景　②

プロダクトマネージャーと製造プロセス改善のディスカッションを行う

経理オフィスにてインドの税制度、会計ソフトについて学ぶ

インターンシップ報告書

（KB1006）

派遣国	インド	派遣都市	コチ
受入機関	Indocosmo Systems Private Limited		
受入機関概要（事業内容等）	WEBベースの開発ソリューション、アプリケーションソフトウェア、電子商取引サービスに特化したIT会社		
派遣期間	2014年9月22日 ～ 2015年2月21日		
所属先			
所属部署		性別	男性

インターンシップ内容（概略）	・社内で使われている技術を学び、クライアントと社外・社内エンジニアの橋渡しを行う。 ・開発中システムのテストと進捗管理を行う。

1．自身の目標と達成状況	
目標	1. IT先進国であるインドにおいて、IT関連のプロジェクトが行われる過程を学ぶ。 2. インドと日本の労働文化の違いを学ぶ。 3. 異文化での就労体験を通して、グローバルで活躍する人材となるため能力を向上させる。
達成状況	1. 1つのプロジェクトは、始めから終わりまで関わったため、非常に勉強になった。 2. インターンシップ先、出張先など、幾つかの企業で多くの人と関わりながら仕事を行えたため、インドの労働文化の一端を理解した。 3. 全く異なる国民性と文化を持つ国で働き、相手を尊重しながら仕事をする術を身につけた。

2．　インターンシップで直面した課題・困難、その原因とどのように対処したか	
課題	1. インド人は自分で言った期限は守らないしメモを取らないから、同じ指示を何度もしなければならなかったこと 2. 聞いたら答えてくれるものの、教育システムがなく、自学自習に頼らなければならなかったこと
対処方法	1. 忘れていることを前提に、必要であれば毎日電話や口頭で確認した。また、メモを取らなくても良いように、指示はすべてEmailでも伝えた。また、誤解のないような言い回しを心がけた。 2. 常時インターネットに接続されていたため、新しい知識を得られそうなサイトを探し、わからない部分をエンジニアに聞くというサイクルを実行した。

インターンシップ風景　①

受入機関の外観

エンジニアとの打ち合わせ

３．インターンシップを通じて向上した/しなかった国際的な事業展開を担う際に必要となる能力、スキル、知識およびその理由	
能力 スキル 知識	向上した能力：相手の語学力に合わせて、自分の伝えたい内容をうまく伝えること、また相手が言いたい内容を推測すること 向上しなかった能力：現地語
理由	向上した能力：教育水準が高く、英語が広く話されていると言われている南インドでも、各人の英語力はまちまちであり、できるだけ短時間でどれだけ正確に伝えられるか、また相手が何を話そうとしているのかを常に考えていたため 向上しなかった能力：英語で十分生活できたため

４．今回の経験、成果を今後の自身の業務、所属先の海外展開促進に具体的にどう活かせるか（社会人所属あり）、または今後の就職、キャリア開発に具体的にどう活かせるか（学生・社会人所属なし）
- 実際にインド人のエンジニアと仕事をしたことにより、仕事を発注する側になったときにどのような点に気をつければ良いのかが具体的に分かった。 - また、車で20分程度とはいえ、離れた所にいるエンジニアと一緒に仕事をしたことにより、込み入った話になると、書類と電話だけでは伝えるのに苦労することが経験として理解できた。 - 多くのマイナス点を補って余りある価格競争力は非常に魅力的であり、今後どのように自分のビジネスとつなげるのかを考えていきたい。

５．　受入機関のコメント
- インターンは勤勉で有能であり、自主的であった。インターンはクライアントコミュニケーションとソフトウエアテストを学んだ。また、HTML5、CSS、JavaScript、PHP、MySQLを用いたウェブサイト構築の基礎を学んだ。インターンは1つのプロジェクトの修正作業を自立して行い、それはクライアントの要求を満足させるものだった。 - 日本語でのコミュニケーションは、仕事の質と実効性において直接的な影響を及ぼすものである。我々のエンジニアは日本文化について深く学ぶことができ、日本や日本語、日本の文化について興味を持った。この点は特筆すべき事である。

インターンシップ風景　②

日本からの使節団歓迎会での司会進行

AOTS同窓会において日本文化のプレゼンテーション

インターンシップ報告書

（KB2035）

派遣国	インド	派遣都市	コチ
受入機関	Indocosmo Systems Private Limited		
受入機関概要（事業内容等）	・日本企業を主な顧客とする、ソフトウェア開発 ・オンサイト開発 ・インド展開する際のビジネスコンサルタント		
派遣期間	2014年12月1日　～　2015年2月28日		
所属先	慶應義塾大学		
所属部署	経済学部	性別	男性

インターンシップ内容（概略）	主な業務としては、プロジェクトのマネジメントを行った。クライアントの要求をシステムに反映させ、エンジニアとシステムをデザインする仕事を行った。また、文化を学ぶために近くの大学にも通い、同年代のインドの人々と文化交流を図った。

１．自身の目標と達成状況	
目標	私がインターンに参加するうえで掲げた目標は大きく3つあった。 ① ビジネスの場で通用する英語力を身につける。 ② インドの職場に身を置き、仕事方法や価値観について学ぶ。 ③ 自分の考えを形にできるプログラミング能力を身につける。
達成状況	達成状況についても3つ述べよう。① ビジネス英語の達成レベルについて判断は難しいが、熱意を持って何度も話せば伝わると確信できたので、未来に向けてはつながっただろう。 ② 何個かのプロジェクトをエンジニアと行うことで、インドの仕事方式については十分に学べた。 ③ プログラミングに関しては、現状としてまだまだ勉強段階である。しかし、勉強の一歩を踏み出せたことと、日本での勉強方法や次なるステップが見えた点は大きい。

２．　インターンシップで直面した課題・困難、その原因とどのように対処したか	
課題	① マスタのデザインをエンジニアが細部まで反映してくれない点 ② タイムマネジメントが難しい点 ③ 仕事量に波があり、手持ち無沙汰な時間があった点
対処方法	① 日本の細部にまでこだわる価値観を説明し、フォントサイズなどまで毎回丁寧に確認していった。 ② ある程度の予定は事前に作成し、多少の予定変更は常に楽しむように心がけた。 ③ 常に勉強グッズを持ち歩き、空き時間を有効活用できるよう努力した。

インターンシップ風景　①

エンジニアとディスカッション

社長とプロジェクトの打ち合わせ

３．インターンシップを通じて向上した/しなかった国際的な事業展開を担う際に必要となる能力、スキル、知識およびその理由	
能力 スキル 知識	向上したスキル：① 英語による会話能力・ボディーランゲージ。② 異文化の人とのプロジェクト遂行能力。③ 柔軟な対応能力。 向上しなかったスキル：① 危機対応能力。② 交渉能力。
理由	エンジニアの方と一緒に仕事を行っていったので、基本的な業務を行っていくスキルと会話能力は身についた。一方で、手厚いサポートのおかげで深刻な問題はなく、危機に対応する能力は身につかなかった。また、基本的にプロジェクトに参加していたので、自ら新しいプロジェクトをつくる能力は身につかなかった。

４．今回の経験、成果を今後の自身の業務、所属先の海外展開促進に具体的にどう活かせるか（社会人所属あり）、または今後の就職、キャリア開発に具体的にどう活かせるか（学生・社会人所属なし）
私は今回のインターンシップを、大きく3つの観点から今後のキャリア開発に生かせると考える。 １つ目は、基本的に言語の壁を感じなくなったことだ。伝えたい思いが双方にあれば、会話は進展していく。自らのキャリアを考えるうえで、言語のハードルが下がった点は大きい。 ２つ目は、自分の中でITの世界が大きく開けたことだ。今後のキャリアの中で、エンジニアと関わることは確実にあるだろう。3カ月エンジニアと活動した経験は、物事を考える際に、プログラムにおいてどう表現しようかと考える視点を私にくれた。ITサービスを提供するとき、主体的に関わっていけるだろう。私自身が考えたアイデアを簡単な形にできるようになった点は大きく、プロトタイプを量産していきたい。 ３つ目は、勉強し続けていきたいという思いを再確認したことだ。プログラムや歴史など、分からないことが分かる瞬間や、思考が一段深まる瞬間などは、どこにいても素敵な瞬間であった。学び続ける人生にしたいと決意できた。

５．　受入機関のコメント
・ インターンシップ内容について：　彼は3つのことを行った。まずオフィス外の英語クラスに出席し、インドの同年代の友人と交流していた。そして、インド人のエンジニアと日本人のクライアントの間に入り、コミュニケーションと翻訳を行った。また、ソフトウェアのテストを行うと共に、HTML、CSS、JavaScript、PHPなどのプログラミング言語も勉強した。 ・ 受け入れの感想について：　彼はとてもフレンドリーな人柄であった。彼のおかげで、インド人スタッフは日本人と日本語に対してとても良い印象をもった。

インターンシップ風景　②

週3回通った大学

AOTS同窓会のメンバーと記念撮影

インターンシップ報告書

（KB1036）

派遣国	インド	派遣都市	グルガオン
受入機関	Infobridge India Private Limited		
受入機関概要（事業内容等）	マーケティングリサーチおよびコンサルティング 日系企業インド進出支援、市場調査、インド業界レポート		
派遣期間	2014年10月16日 ～ 2015年1月17日		
所属先	大阪大学		
所属部署	外国語学部	性別	女性

インターンシップ内容（概略）	・日系金融機関向け産業情報／顧客用のマーケティング事例に関するレポート執筆 ・インド企業／インド人消費者／日系企業に対するインタビュー、市場調査

１．自身の目標と達成状況	
目標	1. 商習慣、社会文化、コミュニケーション法の理解を深め、汎用性の高いリーダーシップ能力と、広い視野を身につける。2. インド市場・商習慣についての見識を深める。3. 先述の2で得たインド市場の見識を踏まえ、顧客が抱える課題について一緒にコンサルティングを行う。4. レポート作成業務を主に担当するが、市場環境やターゲットを明確化し、論理だった仮説を含めたレポートとしたい。
達成状況	1. インド人と一緒に行動する機会があったため、商習慣、社会文化、コミュニケーションについては向上したが、チームで動く業務はなかったためリーダーシップについては向上できたとは言えない。2･4. レポートを書く機会が多く、またアサインされた分野も幅広かったため、調べものの量は相当数こなした。この2項目については達成できたと思う。 3. 調査の段階で多少関わることはできたが、課題に対してのコンサルティング業務まで関わるには至らなかった。

２． インターンシップで直面した課題・困難、その原因とどのように対処したか	
課題	調査を行うにあたって、時間感覚のズレや計画そのものの段取りに対する認識のズレが、日本人とインド人の中だけでなくインド人同士の中でも見られた。時間通りに計画が進まず、またそれに伴ってミスが多発し、スタッフがパニックになったため他の業務にも支障をきたした。
対処方法	時間感覚が異なることは受け入れ、それを見越した上でスケジューリングを行い、時間に余裕があれば前倒しして計画を進めた。また、あらかじめ想定されるミスを見越した上で、各自の役割分担を明確にした。さらにそれらを定期的にチェックすることでミスを防いだ。また、調査が終了した後に調査のパートナー側に留意点等まとめたものを送付した。

インターンシップ風景 ①

受入機関オフィス

受入機関の入るレンタルオフィスの受付

３．インターンシップを通じて向上した/しなかった国際的な事業展開を担う際に必要となる能力、スキル、知識およびその理由	
能力 スキル 知識	1. 向上した能力…計画性、また背景等まで含めて分かりやすく説明する力 2. 向上しなかった能力…リーダーシップスキル
理由	1. 日系企業とインド人の間に入って業務を行う機会が多かったため、文化／市場背景を含めて十分に理解できるよう、英語あるいはヒンディー語を使って説明する力がついた。双方がしっかり理解した上で業務を遂行し、後々のトラブルを防ぐねらい。計画性については先述の通り。 2. 会社自体の規模が小さく、仕事も個人あるいは数人で完結する場合の方が多かったたため。さらに仕事ごとにもメンバーが違い、特定のチームで動くことがなかったため。

４．今回の経験、成果を今後の自身の業務、所属先の海外展開促進に具体的にどう活かせるか（社会人所属あり）、または今後の就職、キャリア開発に具体的にどう活かせるか（学生・社会人所属なし）
・上にも書いたが、先を見越して（思わぬアクシデントが起きても、影響を最小限にとどめることを念頭においた）業務を進める計画性は、どこにであっても必要とされる能力だと思う。 ・双方の考え方や文化背景や事情を認識した上で業務を進める力は、互いの利害関係が絡む実社会でも求められる能力だと思う。 ・インドの食品市場から公共事業まで幅広く仕事を振っていただいたため、それなりに産業知識や構造、物事の調べ方が分かった。このように幅広い分野を担当できたのは、調査会社ならではであると同時に、これらの知識は就職内定先である商社のインド関連事業でも生かせると思う。 ・提携先のインド人と一緒に仕事する機会を通して、“日本とは異なる”キャリア形成（転職や大学院進学）の考え方を学んだ。今後の自分のキャリアを考えるにあたって、おおいに幅が広がり、柔軟な考えができるようになった。

５．　受入機関のコメント
主要業務であるレポート作成に関しては本人の興味分野である重工業系やB2B、自動車市場を中心に取り組んでいただいた。レポート業務の集大成として衣料品および若者市場に関して、自身の仮定と家庭訪問や店頭調査などのフィールドワークに基づき検証し、文章にまとめてもらった。素材になりそうなものは写真を撮る（記録に残す）、疑問や不明点はその場で解決する、等の癖が身についたようだった。 インターンシップ計画書で策定した目指す成果については、ヒンディー語と英語の両方を駆使し、家庭訪問やインタビュー調査など、積極的にインド人ともコミュニケーションを図っていた。またデリー以外の都市も見たことで、インドの多様性と一方方向からのみのアプローチでは難しい市場であることも実感いただけたと思う。主体的に業務に取り組んでいただき、弊社にとっても有意義な受け入れとなった。ありがとうございました。

インターンシップ風景　②

市場調査を行った食料品店

聞き取り調査を行った市場

インターンシップ報告書

（KB1017）

派遣国	インド	派遣都市	ニューデリー
受入機関	Stylem International (India) Private Limited		
受入機関概要（事業内容等）	繊維商社		
派遣期間	2014年9月10日　～　2015年2月26日		
所属先	明治学院大学		
所属部署	国際学部	性別	女性

インターンシップ内容（概略）	・インドの繊維市場について理解する。 ・本社とインドの縫製工場の中間的立場情報を共有する。 ・生産管理。

１．自身の目標と達成状況	
目標	インド繊維産業の全体像、構造を理解する。業務に携わる上で必要な基礎知識を得る。現実の業務サポートを通じ理解を深める。インドの文化や商習慣を理解する。国際戦力人材としてのコミュニケーション能力をつける。
達成状況	初めの数か月で繊維の知識、本社の構造について理解を深めることができた。後半からは工場の担当者と直接連絡を取ったり、工場へ出張したりと積極的にコミュニケーション能力をあげつつ、生産管理の業務のサポートを自ら考えて行動できるようになった。

２．　インターンシップで直面した課題・困難、その原因とどのように対処したか	
課題	工場の担当者から連絡がなく、情報が滞ってしまった。
対処方法	私のメールが印象がなく忘れられている可能性があると考えたため、始めは文字をハイライトしたり、返信期間を設けた。また、その返信期間の3時間前に電話してリマインドを繰り返す。 慣れてきた頃に、電話で一度電話した後にリマインダーとしてメールを再度送る。

インターンシップ風景　①

電話対応の様子

サンプルチェックの様子

３．インターンシップを通じて向上した/しなかった国際的な事業展開を担う際に必要となる能力、スキル、知識およびその理由	
能力 スキル 知識	冷静に話を聞く力・論理的に話す英語力をより向上させたい。
理由	業務を通してインド人を相手にビジネスをする際、感情的に話をする人が多いと感じた。その圧迫感に押されてしまいがちだったが、気になるポイントを冷静に聞きながら、論理的に考え、話を探りながら自分のペースに話を持っていけるような会話力を向上させたいと思った。また、それに対応できるビジネス英語力をつけたい。

４．今回の経験、成果を今後の自身の業務、所属先の海外展開促進に具体的にどう活かせるか（社会人所属あり）、または今後の就職、キャリア開発に具体的にどう活かせるか（学生・社会人所属なし）
今回のインターンシップで、ビジネスにおいて印象づけることが大事だと思った。特に生産管理の業務では製品の進行情報を本社へ伝えるのがとても重要。そこでいかに情報を早く得ることができるか、試行錯誤した結果、自分の印象を相手に与えることが重要だと気付き、ただプッシュするだけでなく、相手を尊重して感謝の意を伝えることで、スムーズにビジネスをすることができるのではないかと思った。 私はこれはインドだけでなく世界に通用し、ビジネスにおいてよい信頼関係が築けると思っている。自身そうした結果、工場の担当者のほうから連絡が来るようになったり、些細な返信にもすぐに返してくれるまでに至った。 今後、海外における日本製品、日本技術を世界へ広げたいと思っているため、日本と世界の架け橋を担う人材には重要な業務である情報収集力を、他の方法も模索しながら飛躍させたいと思った。

５．　受入機関のコメント
北インドというハードな環境でセキュリティや健康管理に配慮し、自身のインターン業務をよくこなせたことを高く評価している。社内のスタッフだけでなく、関係先ともスムーズなコミュニケーションができるようになってきたと考える。 元来、人に対する興味や人物観察に長けた部分があるようで、本人も上で述べている通り、他者に対する興味、配慮が、ビジネスを推し進める上で非常に重要なポイントであることに気付けたことは大変よく、彼女の強みになっていくと考える。 今後はインターンシップ期間に学んだことを少しでも生かして、海外で、もしくはグローバルな視野で活躍してくれることを希望する。

インターンシップ風景　②

仕様書を翻訳している様子

サンプルをマネキンに着せて
写真撮影の準備をしている様子

インターンシップ報告書

（KB2026）

派遣国	インド	派遣都市	ムンバイ
受入機関	SKP Business Consulting Limited Liability Partnership (Mumbai Office)		
受入機関概要（事業内容等）	会計系コンサルティングファームであり、今日ではインド企業のみならず外資系企業に対しても税務、会計やビジネスアドバイザリーなど包括的なサポートを行っている。		
派遣期間	2014年12月1日 ～ 2015年2月28日		
所属先	慶応義塾大学		
所属部署	法学部	性別	男性

インターンシップ内容（概略）	・インドに進出している日系企業を訪問し、インドで抱えている問題を把握する。 ・日系企業を訪問し、市場調査や文献などで得た情報をもとにレポートを作成する。

１．自身の目標と達成状況	
目標	・インド市場のポテンシャルおよび課題の把握 ・インドでビジネスを行う難しさの把握 ・日系企業が抱えている問題の把握
達成状況	・市場調査やインタビューの準備のために必要な文献を読むことで、インドにはどのようなポテンシャルがあり、今後発展するうえで、発展を阻害する可能性のある問題を把握することができた。 ・ムンバイ・プネを中心に約20社の企業を訪問し、ヒアリングを行うことで、インドでビジネスを行う難しさについて知ることができた。

２． インターンシップで直面した課題・困難、その原因とどのように対処したか	
課題	・インド英語の発音はほかの英語圏の発音とは大きく異なっており、生活するうえで難しさがあった。
対処方法	インド人とのコミュニケーションを重ね、わからない部分があれば繰り返し聞き返すことで相手の言いたいことを把握し、少しずつではあったが慣れることができた。

インターンシップ風景 ①

受入機関のレセプション

受入機関の看板

３．インターンシップを通じて向上した/しなかった国際的な事業展開を担う際に必要となる能力、スキル、知識およびその理由	
能力 スキル 知識	・向上した点： 異なる環境で生活するうえで必要な精神的タフネス、異文化理解能力 ・向上しなかった点： 自ら積極的にコミュニケーションをとる姿勢
理由	・インドの生活環境、インド人の価値観は日本のそれとは大きく異なる。その点は時には困難を招いたが、自らそれらの問題を解決することで向上した。 ・受入機関側の社員は基本的には忙しいため、コミュニケーションを自らとろうとすることをためらってしまった。

４．今回の経験、成果を今後の自身の業務、所属先の海外展開促進に具体的にどう活かせるか（社会人所属あり）、または今後の就職、キャリア開発に具体的にどう活かせるか（学生・社会人所属なし）
・今後、インドは多くの日系企業にとって最も重要な市場および投資先だが、日本で生活するだけでは、インドの現状について知ることはなかなかできない。一般的な日本人はインドに対してはカレー、汚い、人口が多い、近年経済的に注目されている、といったイメージしか持っておらず、現にインターンシップを経験する前の私も同様のイメージを抱いていた。しかし、むろんインドをそれらの言葉だけでは説明することはできない。 ・今後ますます、インドが日本にとって、経済的にも政治的にも重要なパートナーとなっていくと思われるが、日本人がまだまだインドについての理解が浅いからこそ、私は今回の3カ月間のインターンシップで得たインドに関する知見を生かせる仕事を、将来的にしたいと考えている。具体的には、私はインドのような発展途上国の、経済成長および日本の発展に貢献できるビジネスを行っている企業で働くことを、現時点では目指している。このような考えは今回のインターンシップを経験したからこそ持つことができたと言える。

５．　受入機関のコメント
インターンと3カ月間働くことができたことをうれしく思う。 インターンにとっては外国のプロフェッショナルな環境に順応することに難しさもあったが、今回のインドでの滞在を通じて、インドの文化および商習慣等について理解を深められたことは、インターンの今後のキャリアに生かせると考えている。インターンのこれからの成功を願っている。

インターンシップ風景　②

受入機関オフィスの様子

受入機関の社員の結婚式にて

インターンシップ報告書

（KB2031）

派遣国	インド	派遣都市	チェンナイ
受入機関	SKP Business Consulting Limited Liability Partnership (Chennai Office)		
受入機関概要（事業内容等）	インドの会計コンサルティングファーム 外資系企業のインド参入時のコンサルティング（税務、法務、市場調査、M&Aアドバイザリー、投資アドバイザリー等）		
派遣期間	2014年12月1日　～　2015年2月20日		
所属先	立命館大学		
所属部署	政策科学部	性別	女性

インターンシップ内容（概略）	インドIT系スタートアップ市場と日本の投資家（ベンチャーキャピタル／プライベート・エクイティ）の参入可能性についての調査、チェンナイにおける日系自動車関連企業が抱える課題についての報告

１．自身の目標と達成状況	
目標	1. 将来のキャリアを考え、途上国で現地資本の企業での就労体験を得る。 2. インドの起業家と会い、スタートアップ市場について調査／分析し、日本の投資家へ提案。
達成状況	1. 3カ月を通して従事する業務内容を決めるため、上司と何度もディスカッションできたことは非常にリアルな海外での業務体験となった。 2. インドの主要5都市を渡り、様々な分野でITを通して起業した起業家達の会社や投資家、イベントを訪問。また自身もインド人起業家が多く集まるビジネスコンテストに出場し、インド人チームを率いて入賞した。これらの経験を通して、インドスタートアップ市場のこれからの動きや問題点について理解できた。更に、インドIT業界での人的ネットワークを形成した。また、日本の投資家からもスカイプを通しインタビューを行い、国外投資の難しさや障害について知り、インド市場の魅力も少なからず伝えることができたと思う。

２．　インターンシップで直面した課題・困難、その原因とどのように対処したか	
課題	① クライアントありきのコンサルティングプロジェクトをやりたかったが、会計士ではない私は市場調査しか担当できないため、受入機関はあらかじめ、製造業関連のトレーニングプロジェクトを用意してくれていた。しかしIT業界に興味のある私は不満があった。 ② 自分がやりたい＋受入機関のメリットにもなるプロジェクトを、自分でゼロから考えなければならなかった。またロジックがしっかりしていないプランは認めてもらえず、悩んだ。
対処方法	①上司とのディスカッションを何度も重ね、どうすればお互いに納得できるかを約3週間ほどかけて話し合った。 ② 新しいプロジェクトの方向性が固まるまでは既存のプロジェクトをやることになっていたので、とにかくたくさんの情報を集め、多くの人に相談し、できるだけ早く次の提案ができるよう努力した。また上司にも何度もアドバイスをもらって一緒に内容を固めていった。

インターンシップ風景　①

受入機関の上司と食事に

ビジネスコンテストでのチームメイトたち

３．インターンシップを通じて向上した/しなかった国際的な事業展開を担う際に必要となる能力、スキル、知識およびその理由	
能力 スキル 知識	・ インドにおけるビジネスや議論の進め方や考え方を理解できた。 ・ 人口13億人だが、どのビジネスにおいても、格差という問題において、その全員が顧客対象になるわけではないと知った。
理由	・ 会社の人たちとのディスカッションやミーティングへの付き添い、多くの社外でのミーティングなどを通して、インドのビジネスパーソン達とたくさんコミュニケーションした。

４．今回の経験、成果を今後の自身の業務、所属先の海外展開促進に具体的にどう活かせるか（社会人所属あり）、または今後の就職、キャリア開発に具体的にどう活かせるか（学生・社会人所属なし）
・ 内定先では海外関連業務を志望しているので、ただ留学生として海外に行くこと、仕事として行き実際に企業に所属することの違いを、身をもって知れたことは大いに役立つと思う。 ・ また、希望部署の業務内容と、今回行ったインドスタートアップ市場の調査は、重なる部分も多いので、自分のキャリアに生かせるようにアピールしていきたい。 ・ 少し時間はかかるかもしれないが、今後、自分のキャリアの中で、新興国での事業開発や進出に携われる機会が訪れた際にも、この3カ月で培った人的ネットワークやインドにおける知識を即戦力とできるよう、引き続きインドの人々との関係を持ち続けていきたい。

５．　受入機関のコメント
・ 自分で考え、積極的に行動する、やるべきことややりたいことを明確にできる、大変サポートしやすいインターンであった。インターンシップ計画の中で、自分の言い分や不満がある場合にも、常に自ら進んで受入機関に対して働きかけたり、物事を調べていた姿勢を評価している。 ・ 分からないことを素直に聞く、思っていることを言葉を選んで伝える、感情を表に出す等ができるコミュニケーション能力や英語力も備えており、オフィスの仲間とも良い関係を築いていた。出張での訪問先企業からも人や団体を紹介してもらい、新たな出会いに行き着くということが多々あったそうだが、それもインターンのコミュニケーション能力によるものだろう。 ・今後ともインターンがより良いキャリアを築いていけるよう応援している。

インターンシップ風景　②

受入機関の仲間たちと

訪問先企業にて

インターンシップ報告書

（KB1097）

派遣国	インド	派遣都市	デリー
受入機関	Bhartiya Samruddhi Investments and Consulting Services Limited (BASIX)		
受入機関概要（事業内容等）	低所得者を対象とした生活向上支援事業（金融サービス、技術支援、環境・エネルギー事業など）		
派遣期間	2014年9月10日　～　2014年12月25日		
所属先	慶應義塾大学		
所属部署	経営管理研究科	性別	女性

インターンシップ内容（概略）	インタビューや現場視察、社内情報（業績・データ・マニュアル）、社外情報（政府、国際開発機関などのデータ）などを通じて、受入機関のビジネスモデルや戦略を分析した。事業の成功要因やコアコンピタンスをまとめ、今後の課題を提示することで貢献した。

１．自身の目標と達成状況	
目標	派遣国に存在する社会・経済課題について、受入機関がどのような戦略を用いて、ビジネスモデルを築いているか、インターンシップ体験を通じて理解する。そして、対象とする低所得者がそのサービスを用いて、どのように生活が変わったかを検証する。その課題解決のため、日本が経済・技術の面などから、今後どのような役割・貢献ができるのか提案する。
達成状況	受入機関から多くの情報を提供してもらい、どのように戦略がビジョン・ミッションの達成に貢献するか、学ぶことができた。文献やデータだけでなくインタビューや現場視察を通じて、自分自身の目や耳で体験することができた。インターンシップでは開発機関と企業が協働するビジネスに関して、大きな収穫があった。ビジネスの視点から日本企業に求められる役割・貢献があると確信した。

２．　インターンシップで直面した課題・困難、その原因とどのように対処したか	
課題	ビジネス習慣の違いに戸惑った。分業で各自の仕事範囲が決まっており、事業の全体を把握している人は少ない。またデータや報告書を全体で保管・共有するシステムがなく、個人やチームで保有している場合が多い（データではなく、手書きの紙もあり）。今回、ビジネスモデルや戦略についての業務だったため、事業と組織がどのように動いているか、把握するのが難しかった。
対処方法	今回、3社でインターンシップを行い、そのビジネスモデルや戦略を分析した。まずは組織図を手に入れ、各部署の担当にかけあい、インタビューや現場視察を通じて、少しずつ全体を把握していった。また事業・戦略・課題について、個人の業務や経験をベースに話すことが多く、実際のファクトと照らし合わせ、差異がないか確認していった（担当者の主観とデータが異なる場合があった）。

インターンシップ風景　①

携帯と小型プリンター（指紋認証機能つき）で
銀行サービス代理業を実施（Sub-K）

銀行サービス代理業は、銀行の支店やATMがない地方で、村の小売店の店主がエージェントとなり実施。インターンではこのような現場視察を多く行った

３．インターンシップを通じて向上した/しなかった国際的な事業展開を担う際に必要となる能力、スキル、知識およびその理由	
能力 スキル 知識	向上したものは「臨機応変に対応する力」。向上しなかったのは「語学力」。
理由	日本は計画を重視するが、インドではリアルオプションの考え方で、その都度、判断する。ゆえに、行動を起こすベストタイミングで、最善と思う決断を行うことが必要。このインターンシップを通じて、この「臨機応変に対応する力」を高めることができた。「語学力」については、顧客が低所得者や地方ということもあり、英語よりヒンドゥー語が必要だった。また、英語もなまりが強く、リスニングはもちろん、自身の発音も混乱してしまう、という状態になってしまった。よって語学力の向上は見られなかった。ただヒンドゥー語を少し覚えたことは、コミュニケーションで役立った。

４．今回の経験、成果を今後の自身の業務、所属先の海外展開促進に具体的にどう活かせるか（社会人所属あり）、または今後の就職、キャリア開発に具体的にどう活かせるか（学生・社会人所属なし）
・インターンシップ前から低所得者層に対する開発やビジネスに強く関心があり、実際、その事業を行う受入機関に配属され、とても良い経験と学びが得られた。特にインフラが未成熟でインフォーマル経済が発達している対象地域において、どのように社会問題の解決と市場やビジネスの活性化を行うか、考えることができた。 ・また、開発機関・企業・現地住民の3主体が協働し、市場やビジネスを立ち上げるアプローチについて、受入機関の多くのプロジェクトを通じて知見を得られた。既存アプローチ（国連の開発アプローチとBOPビジネスのアプローチ）を用いた検証により、プロジェクトの成功率を高める要因を知ることができた。このことは、自身の専門性を高め、キャリアに生かせると感じた。 ・またインターンシップで多くの人脈ができ、関心分野含め、たくさん議論ができたことで、自身の視点の拡大につながった。

５．　受入機関のコメント
本社とグループ会社2社でインターンを実施し、以下の課題を与え取り組んでもらった。 ・会社のビジョンやミッションに組織構造やオペレーションなどが沿っているか。 ・同じくビジョンやミッションの達成のため、チームが適切な質、経験、環境を持っているか。 ・どんな戦略が持続性、規模の拡大、社会的便益を生み出しているか。 ・企業が成長するためにはどのような課題があるか。その解決策は何か。 最後に提案された既存顧客戦略については、帰国後も引き続き、連絡を取り検討することにした。

インターンシップ風景　②

デスクはこのような感じ

本社でデータや報告書を分析するより、現場視察で学ぶことが多かった

インターンシップ報告書

（KB2009）

派遣国	インド	派遣都市	ハイデラバード およびデリー
受入機関	Bhartiya Samruddhi Investments and Consulting Services Limited (BASIX) [Vayam Renewable Limited]		
受入機関概要 （事業内容等）	マイクロファイナンス、コンサルティング・サービス、生計を立てるための訓練、職業訓練を行う。		
派遣期間	2014年12月1日　～　2015年2月28日		
所属先	岡山大学		
所属部署	経済学部	性別	男性

インターンシップ内容（概略）	Panasonicのソーラーランタン、ソーラーホームシステムに関するマーケットリサーチ

1．自身の目標と達成状況	
目標	インド経済の知識を深めつつ、業務の実践の中で世界で通用するビジネススキルを学び、実際に運用しながら、現地の人々の生活の質の向上に貢献する。海外でビジネスに積極的に携われるようになるために必要な英語力の向上。
達成状況	今回はマーケットリサーチ担当であったために、直接、地方の人々の生活改善に役立てたようには感じられなかった。リサーチの実務を通して必要となるスキルを学ぶことができた。英語力自体が向上したというより、英語を利用して人々とコミュニケーションを図ること、共に仕事をする能力の向上には大きくつながった。

2．　インターンシップで直面した課題・困難、その原因とどのように対処したか	
課題	1）ヒンディーなまりの英語を理解するのに苦労した。 2）もともとチームで決めたスケジュールがほとんど守られることがなかった。
対処方法	1）普段からINKtalks (インド版TED Talks)を聞いて、インド英語に触れる機会を増やした。社員と普段からコミュニケーションを取る努力をした。1カ月で相手が何を言っているのか理解できるようになった。 2）最初から期日が守られないことを想定して、その時にいかに自分は行動するべきかを考えるようにした。

インターンシップ風景　①

ハイデラバードでのオフィスで

ハイデラバードのオフィスでのティータイム

３．インターンシップを通じて向上した/しなかった国際的な事業展開を担う際に必要となる能力、スキル、知識およびその理由	
能力 スキル 知識	ビジネスコミュニケーション能力
理由	何度も行われたビジネスミーティングに参加させていただくことにより、どのように相手のビジネスを理解し、それぞれのパートナーやプレイヤーがソーラーエネルギー市場で関わりあっているのかが理解できるようになってきた。この理解を生かして、他の市場でも体系的にプレイヤーのビジネスの内容を理解し、建設的な議論を行うことの重要性を学んだ。

４．今回の経験、成果を今後の自身の業務、所属先の海外展開促進に具体的にどう活かせるか（社会人所属あり）、または今後の就職、キャリア開発に具体的にどう活かせるか（学生・社会人所属なし）
今後、選ぶべきキャリアパスが派遣以前よりもはっきりと見えてくるようになった。現在内定をいただいている商社の管理部で、Financeを実務を通して学び、USCPAのライセンスを取得してから、海外で自分のビジネスを展開していきたいと強く感じるようになった。 またそのために必要になる、インド人のビジネスパートナーになり得る人々を見つけることができた。彼らは駆け出しのスタートアップ企業の経営者であり、彼らとインドと日本をつないでビジネスを行い、その後インド市場で多業種に展開していきたいと考えている。 自分は内定先が決まっており、今年の10月から日本の会社で働くことが決まっている。それまでの期間にどこまでこのプロジェクトを進められるかわからないが、今後に生かせる良い経験にしたいと考えている。

５．　受入機関のコメント
Panasonic商品のマーケットリサーチにおいて、繊細なニュアンスが伴われるアンケート調査の質問作成にとても注意深く取り組み、分析と調査方法において素早い理解力を示していた。 彼の強みはチームとして働けることであり、他の分野のアイデアを統合し考える事ができることである。 彼は自発的であり、活動的で、彼のプロジェクトマネージメントの視点はプロジェクトの遅れを大きく軽減させた。

インターンシップ風景　②

Uttar Pradeshにおける聞き取り調査の様子

Uttar Pradeshにおけるマーケットリサーチの様子

インターンシップ報告書

（KB2034）

派遣国	インド	派遣都市	デリー
受入機関	Bhartiya Samruddhi Investments and Consulting Services Limited (BASIX) ［Vayam Renewable Limited］		
受入機関概要（事業内容等）	貧困撲滅を掲げるBASIXのグループ会社の1つであり、再生可能エネルギー商品を農村地域に売る企業のコンサルティング業務を行う。		
派遣期間	2014年12月7日　～　2015年2月28日		
所属先	神戸大学		
所属部署	経営学部	性別	女性

インターンシップ内容（概略）	1. 太陽光発電商品を農村地域に販売する企業と共同で市場調査を行う。農村地域訪問・市場調査分析等を通して、今後の企業の製品の販売戦略を提案。 2. 受入機関の太陽光商品の今後のシステム投資獲得のための提案資料を作成。

1．自身の目標と達成状況	
目標	1.貧困層をなくす方法について包括的に学ぶ。 2.BOPビジネスについての効率のよい方法を学ぶ。 3.将来インドでビジネスや団体を運営するために必要な現地でのキーパーソンとの人脈を形成する。 4.現地企業での就労体験を通じて現地の文化・社会・働き方の理解を深める。
達成状況	1. 社員との意見交換や現地オフィスの訪問・インタビューを通じて包括的に貧困層をなくす方法を学んだ。（マイクロファイナンス・職業訓練・電子金融取引・女性自助グループ等） 2. BOPビジネスを行う企業と受入機関の会議への参加・市場調査・現地訪問等により、理論だけではないBOPビジネスについての理解を深めることができた。 3. 会議への参加・現地企業の訪問などで人脈形成を行った。 4. 現地企業で3カ月間働くことによって、仕事の進め方や文化・社会について学ぶことができた。

2.　インターンシップで直面した課題・困難、その原因とどのように対処したか	
課題	1. インターンシップの内容が急きょ変更になってしまい、本来の目的から離れた内容になってしまったこと。 2. 市場調査を進める上で、農村のオフィスとの協力が不可欠であったが、農村オフィスの仕事の都合により、予定よりも大幅に仕事が遅れてしまったこと。
対処方法	1. インターンシップの本来の目的を積極的に周囲に伝えることで、本来学びたい内容を学べる機会を与えてもらう(現地オフィス訪問・本・プロジェクト等)。 2. 定期的に上司を通して農村地域の状況をアップデートしてもらい、予定が遅れる理由を把握し、それに応じて最大限準備できることをしておく。

インターンシップ風景　①

農村での商品販売促進

農村での起業家訪問

３．インターンシップを通じて向上した/しなかった国際的な事業展開を担う際に必要となる能力、スキル、知識およびその理由	
能力 スキル 知識	1. 異文化を理解し事前に対処する方法 2. 外資系企業・現地企業との関係を保ちながらプロジェクトを効果的に進めて行く力 3. 相手に英語で効果的に自分の意見を伝える力
理由	1. 異文化を素早く理解し、それに応じた対処の方法を考えて実行しなければ仕事を円滑に行うことができないから。 2. 外資系企業・現地企業は異なる文化・価値観をもっており、両者の関係を良好に保つための能力は海外で働く際に必ず必要となるから。 3. 母国語以外の言語で、プロジェクトに関する意見・疑問などをわかりやすく伝えることは、外国の人々と働く上で必須の能力である。

４．今回の経験、成果を今後の自身の業務、所属先の海外展開促進に具体的にどう活かせるか（社会人所属あり）、 または今後の就職、キャリア開発に具体的にどう活かせるか（学生・社会人所属なし）

・BOPビジネスに関わるすべての関係者（農村の消費者・企業・仲介業者である受入機関・農村現地スタッフ）と関わることで、BOPビジネスを包括的に理解できた。本では決して知ることのできない現場のビジネスを肌で感じ、将来途上国でビジネスをする際に生かせる知識・経験を獲得した。

・貧困撲滅の方法について様々な方法を学ぶことができた。マイクロファイナンス・女性自助グループの形成・BOPビジネス・職業訓練・電子金融取引などを行う、様々な社員や現場を訪問することで理解を深めた。

・異文化を理解し、広い視野で物事をとらえて、よりよい仕事につなげる方法を学んだ。インドのみならず、この適応力は他の国でのビジネスでも生かせると考える。

・現地の人々と積極的に関わり、ネットワーク構築を行い、将来ビジネスをする際の良いパートナーとして今後も関係を継続していきたい。

５．　受入機関のコメント

・インターンは農村地域でのソーラーエネルギー商品の販売について理解するため、日系企業と協力しながら市場調査を行った。市場調査・分析を行う際の繊細な事柄について慎重に物事を進め、素早く分析結果を明示した。

・インターンはチームプレイヤーとして、様々な視点からのアイデアをプロジェクトに取り込むことを可能にした。インターンは自主的・エネルギッシュであり、その判断が、農村地域の仕事が遅れがちになったにも関わらず、期日内にBASIXの仕事を効果的に終えるのに貢献した。

インターンシップ風景　②

事業の投資家との会議

農村の商品販売者への市場調査

インターンシップ報告書

（KB1064）

派遣国	インド	派遣都市	ムンバイ
受入機関	Borkar & Shenoy, Chartered Accountants		
受入機関概要（事業内容等）	インドの会計事務所。確定申告や税務申告、監査を行う。また、会計および税務、組織再編等のコンサルティングも行う。		
派遣期間	2014年11月11日　～　2015年2月13日		
所属先	名古屋大学		
所属部署	経済学部	性別	女性

インターンシップ内容（概略）	・受入機関オフィスでの会計ソフトを使用した会計処理や税務申告代理業務 ・日系企業訪問

1．自身の目標と達成状況	
目標	1　インドの会計および税務を理解し、日本との違いをレポートにまとめる。 2　インドの会計事務所での一通りの基本的業務を理解し、それらの業務がすべてできるようになる。 3　インドにおけるビジネス習慣および文化を学ぶ。 4　インドにある日系企業にアポイントメントを取り、インドでのビジネスに関して話を伺う。
達成状況	1　すべての観点をレポートにまとめることはできなかったが、比較可能な資料を集めることができた。 2　税務に関する業務は複雑なため、すべてはできなかったが、会計に関する業務はほぼ取り組めた。 3　普段の生活や日本人駐在員の方のお話から学ぶことができた。 4　目標数よりも多くの企業を訪問できた。

2.　インターンシップで直面した課題・困難、その原因とどのように対処したか	
課題	【直面した課題】インターンシップの業務上、インドの会計基準や税務に関する知識が必要なかったこと。 【原因】日本の会計事務所同様、ソフト上の事務処理が大半を占めるため、専門的知識が必要ない。
対処方法	ただ単に事務処理方法を学んでも意味がないため、自らインターネット上でインドの会計基準や税務について調べたり、それに関する本を買った。 業務内で学ぶのではなく、自分で自主学習として学ぶ方法を選び、わからないところは事務所のスタッフに質問した。

インターンシップ風景　①

オフィスでの業務風景(1)

オフィスでのランチ風景

３．インターンシップを通じて向上した/しなかった国際的な事業展開を担う際に必要となる能力、スキル、知識およびその理由	
能力 スキル 知識	【向上した資質】コミュニケーション力、異文化理解力、インド人に対する理解力、環境対応能力 【向上しなかった資質】語学力
理由	【向上した資質】 日本とは全く異なる環境や文化の中で、インド人とともに働くことにより、上記能力を身につけることができた。 【向上しなかった資質】 普段は英語を使用していたが、カタカナ英語の方が通じやすく、わかりやすく伝えようと単語や簡潔な文章を使用していたため、英語力という点では向上できなかった。

４．今回の経験、成果を今後の自身の業務、所属先の海外展開促進に具体的にどう活かせるか（社会人所属あり）、または今後の就職、キャリア開発に具体的にどう活かせるか（学生・社会人所属なし）

初めて発展途上国で生活し、日本やアメリカとはあまりにもかけ離れた環境に最初は大変、戸惑った。また、特定の決められた業務が与えられない環境の中で、どのように自分がやれることを見つけるかが大変だった。

しかし、これらの経験を通し、自分の気持ちの持ち方次第で、インドという環境でも楽しく生活することができるということ、また、自分のやりたいことを常に主張することが大切だということを学ぶことができた。これらは、どんな環境でも働くことができるという自信につながった。

将来働く場所として、海外での就職や、日系企業の海外拠点での勤務なども視野に入れ、探してみたいという気持ちが強くなった。

５．　受入機関のコメント

受け入れた日本人インターンはとてもすばらしかった。
彼女はインドの会計基準や税務に興味を持ち、自ら学ぶ努力をしていた。
インドと日本の会計基準の相違をまとめたり、わからないところについて積極的に質問していた。
また、インドでのビジネス環境や文化にとても興味を持っていた。

インターンシップ風景　②

会計処理方法に関して議論中

オフィスでの業務風景(2)

インターンシップ報告書

（KB2040）

派遣国	インド	派遣都市	チェンナイ
受入機関	Precision Machine & Auto Components Pvt. Ltd. （PMAC）		
受入機関概要（事業内容等）	自動車部品・産業用バルブの製造		
派遣期間	2014年12月1日 ～ 2015年2月27日		
所属先	（株）日放電子		
所属部署	産業システム部	性別	男性

インターンシップ内容（概略）	インドの文化、商習慣、産業について見識を深める 5S活動への取り組みを視察する

1．自身の目標と達成状況	
目標	① チェンナイの方との文化交流。日本の文化を紹介する。 ② インドでの5Sの取り組みを視察。ノウハウを吸収しつつ、日本人の視点から改善を提案。
達成状況	① オフィスのメンバーと積極的に話し、こちらの人たちの価値観や庶民感覚を理解するよう心がけた。また、現地のインド人家族に本当の家族のように迎えられ、色々な所へ連れて行っていただいた。 ② 現地企業3社について5Sの取り組みを視察。その経験を基に、受入機関でオフィス5S改善のプロジェクトを立ち上げた。

2．　インターンシップで直面した課題・困難、その原因とどのように対処したか	
課題	① 英語が通じるので会話に関しては何とかなると考えていたが、予想以上に発音の違いで苦労した。 ② 工場で説明を受ける際などに専門的な語彙力が足りず、理解に苦しんだ。
対処方法	① なるべくゆっくりしゃべってもらう、もしくは紙に書いてもらうとあっさり解決することが多かった。 ② 工場訪問での専門用語に関しては、まずメインプロセスを書き出し、そこから広げる形で話すことで、イメージをつかみつつ話すようにした。病院で症状を伝える際には現地語の会話帳が役立った。基本は英語で、症状をタミル語で伝える手法。

インターンシップ風景　①

PMAC Unit3での工場見学
（部品の製造について説明を受ける）

ラクシュミエレクトロニクス訪問・5S視察
（制御盤組立エリアでの写真）

３．インターンシップを通じて向上した/しなかった国際的な事業展開を担う際に必要となる能力、スキル、知識およびその理由	
能力 スキル 知識	向上した能力： ① 英語のリスニング能力 向上しなかった能力： ② リーダーシップ能力 ③ タミル語（現地語）
理由	① 当初はほとんど聞き取れないと感じていたが、現在は何とか相手の発言の意味を把握できいている。 ② プロジェクトのリーダーとして働いたが、自分の主張を通すというよりも、周りの要望を実現させるために頼んで回ったり補助をするのがメインであった。 ③ タミル語が必須になる機会が少なく身に付かなかった。

４．今回の経験、成果を今後の自身の業務、所属先の海外展開促進に具体的にどう活かせるか（社会人所属あり）、または今後の就職、キャリア開発に具体的にどう活かせるか（学生・社会人所属なし）
・プロジェクトのリーダーとして人を動かす立場になり、いかにスケジュール・約束通りに現地の人を動かすのが難しいかというのを痛感させられた。今後、海外で活動する際はこの経験を教訓にしていきたい。 ・5Sの視察において、技術・手法として、会社全体で意欲的に5Sを推進しようとする企業の姿勢に感銘を受けた。自分の職場でも、積極的に5Sを実行する体制の導入も検討したい。また、視察と同時に現地の工場見学を行い、様々な生産プロセスへの理解を深めた。

５．　受入機関のコメント
今回、HIDAが主催するインターンシップの受入機関となれたことをうれしく思う。インターンは優しい人で、仕事に対して非常に協力的であり、一緒に働きやすいと感じる。 インターンはこのインターンシップでPMACの製品や機械、製造の工程などについて学び、5Sのオフィス改善プロジェクトについて活動している。 この3カ月間、特に問題は生じていない。受入機関はインターン、HIDA、JETROとこれからも良い関係を築いていきたいと考えている。

インターンシップ風景　②

PMACでの5Sミーティング
（職員に現状と理想の周知）

会計課の5S 審査（改善点を評価）

インターンシップ報告書

（TA1016）

派遣国	インド	派遣都市	グルガオン
受入機関	QH Talbros Limited		
受入機関概要（事業内容等）	自動車部品製造（ボールジョイント、サスペンション、タイロッドの製造・組立）、従業員数　約1250名		
派遣期間	2014年9月19日　～　2014年12月19日		
所属先	丸五ゴム工業（株）		
所属部署	ホース事業部	性別	男性

インターンシップ内容（概略）	受入機関およびグループ工場を訪問し、生産設備・工程の調査および設計技術、加工品（品質・精度など）の調査を行う。

１．自身の目標と達成状況	
目標	・受入機関の製造工程・製法およびインドの生産設備市場を理解し、今後のビジネス展開のために情報収集を行うと共に人的ネットワークを構築する。 ・インドの文化や習慣に関心を深め、異なる文化の中でグローバル人材として必要とされるスキルの習得とコミュニケーション能力向上を図る。
達成状況	・受入機関での業務の中で、工場設備や改善活動等に関する考え方や取り組み姿勢を肌で感じることができた。また、町工場等にも足を運ぶことができ、インドの加工技術レベルを知ることができた。 ・日々の取り組みの中で、インドの文化や習慣に触れることができ、様々な方との出会いの中でコミュニケーション能力とビジネススキルを養うことができた。

２．　インターンシップで直面した課題・困難、その原因とどのように対処したか	
課題	作業者の安全に対して認識が低く、危険だと認識しているにも関わらず作業をする場合があり、その行動に関して周囲の人が注意することがなかったので、危険行動を指摘し、改善するまでに想像以上に時間がかかった。
対処方法	日本での災害事例を説明し、必要であれば絵を書くなどして行動が改善するまで何度も注意し、その人を起点にして周囲を説得するようにした。

インターンシップ風景　①

Manesar工場訪問

製造工程調査

３．インターンシップを通じて向上した/しなかった国際的な事業展開を担う際に必要となる能力、スキル、知識およびその理由	
能力 スキル 知識	【向上した点】 積極性、主体性、異文化理解、コミュンケーション能力 【向上しなかった点】 ヒンディー語
理由	【向上した点】 自分から進んで行動に移さなければ何も進まない状況であったため、積極的に自己主張することが重要であった。相手を尊重したうえで、自分の意見をはっきりと伝えることが大切であり、あいまいな意見では取り入れられない。 【向上しなかった点】 英語が主であったため、必要とされなかった。

４．今回の経験、成果を今後の自身の業務、所属先の海外展開促進に具体的にどう活かせるか（社会人所属あり）、または今後の就職、キャリア開発に具体的にどう活かせるか（学生・社会人所属なし）
今回のインターンシップに参加することでインドの現状を知ることができ、新たに自身の業務や能力で足りない部分に気づくことができた。 日本での常識が通用しない環境での生活を体験したことで、物事の見方や考え方も少しずつ変化し、新たなアイデアの発想につながっていくと確信している。 この体験を通して学んだことを生かし、今後の海外拠点の支援および自身が赴任する際には役立てたい。

５．　受入機関のコメント
3カ月間、ご苦労さま。 生産技術の部門で、我々が取り組んでいるTPM（予防保全）について、説明したり意見交換をすることができた。互いに有意義な体験ができたと確信している。 安全や改善に関して多くの提案をしてもらった。我々も参考にする事が多く、有難かった。 日本での今後の活躍を期待している。我々の工場も、次回にインターンが訪問する際には見違えるようになっているだろう。

インターンシップ風景　②

ボールピン製造ライン

最終日のあいさつ

インターンシップ報告書

（TA1022）

派遣国	インド	派遣都市	ワオーディア
受入機関	Sanghvi Forging & Engineering Ltd.		
受入機関概要（事業内容等）	熱間鍛造・素形材事業 （インドから国内外の重工業・インフラ事業において、熱間鍛造品メーカーとしてone stop solutionを経営理念に持つ）		
派遣期間	2014年9月11日　～　2015年2月6日		
所属先	大昭産業(株)		
所属部署	開発営業部	性別	男性

インターンシップ内容（概略）	メーカー工場内に入り、製造工程・生産管理・品質管理を理解し、鍛造製品の理解に努め、またどういう産業領域に製品を納めているかを同時に把握し、日本国内向け（重工業）の顧客への具体的なアプローチと販売計画を練ること

１．自身の目標と達成状況	
目標	受入機関の品質および生産管理から始まり、国内外の既存顧客との取引関係、新規顧客を紹介するための、確かな事実と強みを把握する。そして、one time businessに終わらない、顧客が所属機関を通じて受入機関をRegularであり、ValuableなVendorとして認識し、取引が行い続けられる販売の仕組みを作るのに、何が必要かを理解すること。
達成状況	鍛造品がどういう分野に使用され、ニーズがあることを把握できた。また日本顧客向けの具体的な紹介文や営業プロモーションを実施し、ある一定の評価も得られ始めた。 またメーカーの現在の工場capacityや販売実績の理解が深まり、メーカーに代わって日本顧客とビジネスを結びつけ可能性と実感を得ることができた。Metallurgyの知識の深堀することが課題である。

２．　インターンシップで直面した課題・困難、その原因とどのように対処したか	
課題	実際に発注した製品の納期遅れと、担当部署のScope of Workによるその進捗確認の困難さ。
対処方法	各部署（経営、営業、生産管理、品質管理、梱包）の１人１人に現状をその場で確認してもらい、on-timeで情報収集し、先送りを防いだ。

インターンシップ風景　①

Furnace(加熱炉）から取り出す
鍛造前の素材

熱間鍛造中（産業用シャフト）

３．インターンシップを通じて向上した/しなかった国際的な事業展開を担う際に必要となる能力、スキル、知識およびその理由	
能力 スキル 知識	こちらの想像・理想を伝えるだけでは特に海外vendorは動かないので、証拠や資料等を使いながら、論理的に話し続ける能力と忍耐力が必要である。 相手の主張と仕事の進め方の違いに理解を示し、双方の長所で短所を補うこと、またできることを着実に共に行う能力・コミュニケーションスキルを学んだ。
理由	文化・宗教の違い、ビジネス慣習あらゆることが国が違えば異なるが、共に同じ目的を持ちコミュニケーションを続ければ、問題や課題は克服できるため。 またそれらを通じて相互の信頼が生まれるため。

４．今回の経験、成果を今後の自身の業務、所属先の海外展開促進に具体的にどう活かせるか（社会人所属あり）または今後の就職、キャリア開発に具体的にどう活かせるか（学生・社会人所属なし）
元々提案型であるため、所属企業と受入企業はパートナー関係にある。そのため、今回のインターンシップはそのビジネス（インド→日本）を促進できる十分な情報（品質・コスト・納期について）を得る事ができ、また同時に日本市場向けのビジネス戦略を立てることができた。 受入機関は、インドのインフラ・エネルギー関連の重工業に関するあらゆる分野に関連した素形材メーカーであるため、同じ重工業の背景（規模はインドの方が7-8倍以上）を持つ日本のエンジニアリング会社・プラントメーカー（日立・三菱・東芝を始めとする）に多く採用してもらえる可能性を秘めているため、これを促進し日印ビジネスを加速させたい。 個人としては、初めての海外滞在となり、海外から日本を見ることができたため、今後、日本を取り巻くグローバル環境に必要とされる意識・知識が養われたと実感した。同時に英語力を一層高め、ヒンディー語を習得しながら、日印ビジネスに深く従事していきたいと思う。

５．　受入機関のコメント
受入機関の従業員と一緒にバスで通勤し、同じように働きながら、受入機関の事業理解に努め、日本顧客（インドの日系企業）とのビジネスを作ろうとしていた。 所属企業は受入機関が日本市場につなぐことが必ずできるパートナーと考えているため、今後も所属企業と一緒に日本顧客を訪問しながら、積極的にビジネスを作り上げることに集中していきたい。

インターンシップ風景　②

12月、展示会（Gujarat / Ahmedabad の Heat Treatment Show）に出展

海外営業チームと

インターンシップ報告書

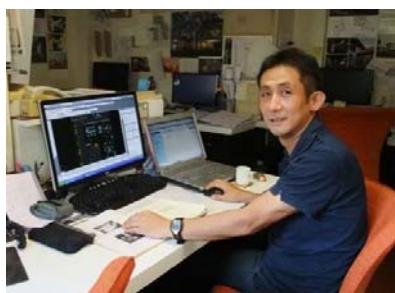
（TA1028）

派遣国	インド	派遣都市	ムンバイ
受入機関	OPOLIS architects		
受入機関概要（事業内容等）	スタッフ約15名。主な業務内容は住宅、美術館などの建築設計、インテリアデザイン、都市デザインなど		
派遣期間	2014年9月19日　～　2015年2月28日		
所属先	水城建築設計事務所		
所属部署	企画・設計	性別	男性

インターンシップ内容（概略）	レストランのインテリアデザインのデザイン、基本設計から実施設計、および小規模住宅の基本設計、また建設中の美術館の現場視察などを行った。それ以外では街や建物、遺跡をできるだけ視察した。

1．自身の目標と達成状況	
目標	自身の家具ブランドのマーケット調査、また製造の可能性などの調査、およびデザインの発展。インドにおける建築の調査、見学を行う。インドにおける建築設計の手法を理解する。人的ネットワークを広げるなど。
達成状況	ユニバーサルというよりインドに特化したデザインとし、マーケットをインドに絞った方が良いと感じた。建築視察はムンバイ、アーメダバード、チャンディガールなど幅広く見学ができた。インドにおける設計の手法は、日本と全く違う訳ではない（所属事務所にもよる）。今回、竹を用いたインテリアデザインの担当プロジェクトが途中で止まったために、施工段階まで進めていないのが残念である。したがって全体の達成度は40%あたりだ。

2．　インターンシップで直面した課題・困難、その原因とどのように対処したか	
課題	私が設計したレストランのインテリアデザインの基本設計から実施設計および現場管理までの一連の業務まで行える予定であったが、クライアントが資金問題を抱えており、実施設計を大方終えたところで、業務が保留になってしまった。ここまで約3カ月の作業を行ってきた。これ以外では言葉の問題があった。少しづつ慣れてはきたが、一度で聞き取れない事も多かった。
対処方法	これに関しては待つ以外の方法はなかった。しかし遅れても、私が帰国した後でも再開することを望んでいる。他はやはり言葉の問題があったが、徐々に何を言いたいか、お互い分かるようになった。また業務上は図面やスケッチが重要となるので、言葉で通じなくとも、これらを用いて共通の言語として相互理解ができた。

インターンシップ風景　①

AUTOCADによる図面の作成中

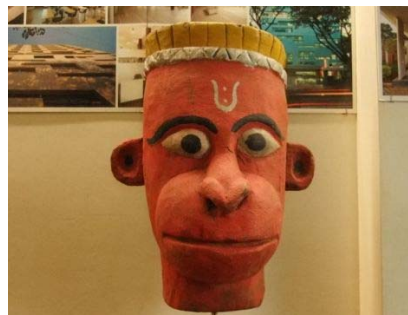
受入機関の受付

３．インターンシップを通じて向上した/しなかった国際的な事業展開を担う際に必要となる能力、スキル、知識およびその理由	
能力 スキル 知識	能力：インド人英語の聞き取り能力は、最初より多少慣れた。英語力は若干向上した。 スキル：スキルに関しては、自分のボキャブラリー内で業務を進めた感じがある。 知識：インド人の文化や慣習を身を持って理解できたことは、インドと関わる仕事をする時役立つ。
理由	インドは英語発音が特殊でしゃべれない人も多く、英語力の向上を図るに適切な場所とはいえない。 また繰り返しになるが、担当プロジェクトを3カ月ほど基本設計から詳細設計まで終えたが、そこで業務がストップしたため、それ以上発展させる事ができなかった。実際に施工まで行うことで、インドの施工レベルや足り方などの理解が深められ、かつ自分の実績ともなり得たのであるが、「絵に描いた餅」で終わってしまったことが大変残念である。しかしインドでは良くある話でもある。

４．今回の経験、成果を今後の自身の業務、所属先の海外展開促進に具体的にどう活かせるか（社会人所属あり）または今後の就職、キャリア開発に具体的にどう活かせるか（学生・社会人所属なし）
インドの慣習（特に時間に対する感覚の違い）などを体験できたことは、今後インド人とビジネスをするにあたって役に立つであろう。また少しではあるが人的なネットワークができたので、今後、インドでビジネス、もしくはプロジェクトを進めるとき、ここから広げることが可能だと思う。また材料、建築資材などにおいて、インドでは石が日本における木のように馴染みのある材料であり、基本的に安価で種類も多く、自在に加工してあらゆる場面で用いられる。また扱いも上手であり、その知識は今後設計を行うにあたって役に立つだろう。 私が日本で行っている家具のブランドに関し、インドの竹は日本に比べると質の部分では劣る部分があると感じられた（きめの細かさや美しさ）。現地の製造も可能だと思うが、細かい技術的な部分で心配される部分も多く、また技術者においても懸念される部分が多いと感じた。デザインの面に関してもインドで好まれるものと日本とでは相違がある。したがって、インドにマーケットを絞った商品開発を行ったほうが良いだろうと感じた。

５．　受入機関のコメント
インターンは受入機関で約5カ月間、インターンシップを行った。このプログラムはJETROおよびHIDAによって良く計画され、かつ運営されていた。到着してからミーティングに至るまで、ほぼ完璧といえる。インターンはプネにある複合レストランの計画を行いながら、他の仕事も手伝ってくれた。受入機関はインターンの業務に満足しており、また、インターンもそうであることを願う。加えてインターンは、インドの様々な都市および文化の調査旅行にも出かけた。アーメダバード、チャンディガル、デリー、シムラ、アムリトサル等は、インドでは建築、都市の見地から見て非常に重要な場所だった。 当初、インターンが滞在先のアパートを見つけるのは大変苦労した。特に半年の短期レンタルを見つけるのは大変難しかった。更に実りのあるインターンシップするには、最低でも9カ月間、できれば12カ月間が好ましいと考えられる。それによって、より責任のあるプロジェクト、より内容の濃い活動がインターンシップ期間で行われるのではないだろうか。この点は考慮して頂けたらとうれしい。

インターンシップ風景　②

事務所の風景

最近、事務所に来た猿の神様「ハヌマン」

スリランカ民主社会主義共和国

インターンシップ報告書

（KB1032）

派遣国	スリランカ民主社会主義共和国	派遣都市	コロンボ
受入機関	Japan Sri Lanka Technical And Cultural Association (JASTECA)		
受入機関概要（事業内容等）	海外産業人材育成協会(HIDA)と協力し、日本から奨学金を得て、管理、経営、リーダーシップ研修を行っている、同組織から日本へ派遣されたスリランカ人の同窓会組織。		
派遣期間	2014年9月29日　～　2014年12月25日		
所属先	横浜市立大学		
所属部署	国際総合科学部	性別	女性

インターンシップ内容（概略）	現地アパレル企業の縫製工場やセラミック工場の見学。 コロンボに自社店舗を4店舗もつ手織物メーカーで、日本市場向け商品の企画・開発や、日本の顧客への対応・営業活動。

１．自身の目標と達成状況	
目標	1.スリランカのアパレル市場や、ビジネスの構造を理解する。 2.海外でビジネスを行うための語学力、交渉力を養う。 3.今後海外でビジネスを行うための基盤となる人的ネットワークを構築する。
達成状況	全項目において、概ね達成できた。複数の企業の訪問や、工場見学を行うことで、種々多様な企業の性格や、実際の生産現場を知ることができた。また、企業で実際に働かせてもらう中で、語学力や、交渉力も養うことが出来た。ビジネスに必要になる能力のみならず、文化や風習についても同僚と1日を共に過ごす中で、多くを学んだ。また、インターン期間中、1社だけでなく、様々な企業を訪問できたので、人との繋がりも広く拡げることができた。

２．　インターンシップで直面した課題・困難、その原因とどのように対処したか	
課題	1.受入機関の担当者に、プログラム内容や日程に関しての自分の意見が伝わらず、希望通りに進まないことが多かった。 2.お国柄上、何事においても時間通りに進まないことが多く、日本の顧客への対応が遅れることがしばしばあった。
対処方法	1.何度も繰り返し意見を伝え、他の上司など第三者も含めてミーティングを行うことで、自分の意思を伝えた。スリランカでは、メモを取るという事をあまりしないが、メモを取り、わかりやすく伝えることが重要であった。 2.定期的にリマインドを行い、この仕事を優先するべき理由や、日本の顧客には可能な限り迅速に対応する大切さを伝え、意識改革を図った。

インターンシップ風景　①

企画した商品のサンプル、実際に工場の工員と一緒に試行錯誤しながら作る様子。

セラミック工場にて、セラミック製品の梱包作業を行う様子。

３．インターンシップを通じて向上した/しなかった国際的な事業展開を担う際に必要となる能力、スキル、知識およびその理由	
能力 スキル 知識	不測の事態が発生した時にも柔軟に対応できる能力が向上した。 体調管理、危機管理、メンタルヘルスの管理能力が向上した。 生産現場の状況や、そこで働く人の気持ちや生活など、実際に行って見なければ分からない知識を学んだ。
理由	予定がキャンセルされたなど、イレギュラーな事が起こった際にも、代替案を考えて行動し、時間を有効に使う必要があったため。 また、自分の健康や安全は自分で守るしかないので、常に気を配る必要があったため。慣れない環境に身を置くことでストレスも溜まりやすくなるので、自分なりの方法でストレスを発散し、過ごす必要があったため。

４．今回の経験、成果を今後の自身の業務、所属先の海外展開促進に具体的にどう活かせるか（社会人所属あり）、または今後の就職、キャリア開発に具体的にどう活かせるか（学生・社会人所属なし）
海外に生産現場を持つ企業に就職した際や、そういった企業と取引を行う際に、生産現場の状況を理解した上で議論ができると考える。また、派遣期間中に日系企業を訪問させて頂くなど、駐在員の方と接する機会も多く、将来のキャリアを考える上で、駐在とはどういったものなのか、利点・欠点を学んだことは非常に有意義であった。3か月と短期ではあるが、海外で1人で生活できたという経験・自信も、今後海外で働く上で大いに役立つと考える。 また、語学面でも、海外で上司や取引先と交渉する力を養うことができたので、海外の取引先とやりとりする際には、この経験が活きると考える。

５．　受入機関のコメント
日本市場をターゲットにした商品の企画・開発に携わり、極めて計画的に仕事をこなしていた。また、コミュニケーション能力にも長けていた。当社の商品に関して、インターンが用意したプレゼンテーションは非常に有意義であり、今後日本市場へ向けて輸出商品を考える際に是非参考にしたいと考えている。また、インターンは、日本人顧客への対応も手伝ってくれた。インターンは、とても信頼があり、そして親切であった。共に働けたことを、嬉しく思っている。 - Kandygs Handlooms (Exports) Ltd*, Director &Chief Designer より *Kandygs Handlooms (Exports) Ltdは、1971年創業の手織物、手織物製品を作る現地メーカー。

インターンシップ風景　②

草木染工房にて、商品の状態を検品する様子。

縫製工場にて、縫製作業を体験する様子。

インターンシップ報告書

（KB1046）

派遣国	スリランカ民主社会主義共和国	派遣都市	コロンボ
受入機関	Japan Sri Lanka Technical Cultural Association (JASTECA)		
受入機関概要（事業内容等）	主な目的は日本式マネジメントをスリランカ国内に広めること。HIDA(旧AOTS)の同窓会組織。		
派遣期間	2014年9月29日 ～ 2014年12月25日		
所属先	横浜市立大学		
所属部署	国際総合科学部	性別	女性

インターンシップ内容（概略）	・JASTECAの担当者がアレンジしてくれるスリランカのアパレル製造企業などを訪問、スリランカのマネジメントの仕方や製品が作られる行程を学び、意見交換をする ・現地の手織り物製造・販売会社で日本市場向けの製品開発・企画や日本のお客様への対応

1．自身の目標と達成状況	
目標	・スリランカの文化などを通してでどのようなマネジメントが行われているのかを学ぶ ・スリランカと日本の今後のビジネスを促進するための調査や人的ネットワークを作る ・日本市場向けの製品の開発・企画などの業務に従事し、そのノウハウを学ぶとともに現地企業の日本でのビジネスの発展に貢献する
達成状況	・現地の主に大手のアパレル製造企業や、陶器の製造会社などさまざまな企業を訪問し、実際に製品が作られる過程を詳細まで学び、実際の製造の現場の状況や日本式のマネジメントに基づいて効率的にマネジメントが行われている状況を学ぶことができた。その会社の方達と意見交換をする事ができた。 ・手織り物の製造会社で、マーケティング・デザイン担当の方とディスカッションを重ねながら日本市場向けの製品の開発や企画を行い、製造ラインの人たちと話し合いながら日本向けの製品のサンプルを作ることができた。

2．　インターンシップで直面した課題・困難、その原因とどのように対処したか	
課題	・思った通りに物事が進まない、とても時間がかかる。（サンプルの作成をお願いしても、説明書通りに作成できなかったり、期限を守らなかったりなど）
対処方法	・焦らずに落ち着いて、何度もリマインドしたり、実際に製造ラインに行き、従業員とコミュケーションを取りながらサンプルを作成する工程を見たりなどした。 ・こうやったらもっと効率的にできるのではないかと積極的に現地の上司や従業員に意見を言ったりなどした。

インターンシップ風景　①

日本向けの製品開発の資料作り

従業員にサンプル作成のアドバイスを行っている様子

３．インターンシップを通じて向上した/しなかった国際的な事業展開を担う際に必要となる能力、スキル、知識およびその理由	
能力 スキル 知識	臨機応変に柔軟に物事に対応する能力、異文化適応能力 ビジネスの場での英語能力 スリランカの大企業・中小企業のマネジメントのノウハウ・状況に関する知識
理由	日本とは違い、物事や仕事がなかなか時間通りや思い通りに進まないことが多々あったが、焦らずにスリランカスタイルに合わせつつも、その中でどうやったら物事を少しでも効率的に進める事ができるかを柔軟に考え臨機応変に行動した。また上司とも積極的に意見交換するなどした。 様々な企業を訪問したので、ディスカッションをする際にビジネスの場においての英語力を上達させることができた。

４．今回の経験、成果を今後の自身の業務、所属先の海外展開促進に具体的にどう活かせるか（社会人所属あり）、または今後の就職、キャリア開発に具体的にどう活かせるか（学生・社会人所属なし）
今回のインターンシップでは、自分の関心のある分野での商品開発・企画に携わる事ができただけでなく、日本ではなかなか目にすることができない、そのモノが作られる工程やそこで働く人々の状況もインターン中に見ることができ、学ぶ機会が多かった。実際にモノがどのような状況で、どのような人々によって作られているのかという現場の状況を知る事はどれくらいの質のモノを作れるキャパシティがあるのかなどを理解することにつながり、実際に商品開発をしていく上で必要不可欠な事であるということを研修中に学ぶことができた。この視点は、私にとって新しいものであり、今後の就職先でもその視点を大切にしていきたいと思う。また、スリランカでいくつかの現地企業や日系企業を訪問し、そこで働いている方達と定期的に交流することができ、人的ネットワークを作ることができた。今後もスリランカに関わる仕事をしたいと考えているので、今回築いたネットワークを大いに活かしていきたいと考えている。

５．　受入機関のコメント
インターンは当社において日本市場向けの製品開発と日本の顧客の対応などの業務に従事した。インターンが作った日本市場向けの提案資料は、非常に当社にとって参考になるものであり、今後も日本の顧客向けに商品の企画や作成をする際に大いに活用したいと考えている。また、非常に計画的かつ高いコミュニケーションスキルで従業員とコミュニケーション図りながら業務をこなしていた。

インターンシップ風景　②

下着製造会社の研修センターで実際に下着を縫う体験をしたときの様子

訪問した現地の陶器製造会社の従業員たちと

インターンシップ報告書

（KB1087）

派遣国	スリランカ民主社会主義共和国	派遣都市	コロンボ
受入機関	Japan Sri Lanka Technical and Cultural Association (JASTECA)		
受入機関概要（事業内容等）	HIDA研修生のアラムナイであり、スリランカで人的資本の開発と技術の伝承を行っている。		
派遣期間	2014年12月1日　～　2015年2月26日		
所属先	筑波大学大学院		
所属部署	人文社会科学研究科	性別	女性

インターンシップ内容（概略）	・スリランカにおけるホスピタリティを学ぶため、ホテルを軸にOJT形式で勤務した。 ・主にReception, Housekeeping Departmentで実務経験を積んだ。

１．自身の目標と達成状況	
目標	(派遣前)メディカルツーリズムのような、複数の産業が合同運営しているビジネスモデルを見つけ、それを素地として日本でも通用するような新しいビジネスモデルを企画すること。 (派遣後)ホテル産業を軸にホスピタリティがどのように表現されているのかをOJT形式で学ぶ。
達成状況	・派遣前に設定した目標は達成できたとは言えない。自身の経験・実力と現地でできること、そのギャップを埋めることができなかったことが原因と考えられる。 ・企画運営メインの目標よりは実務を通してスリランカ産業・文化への理解を深める方が賢明と判断し、目標を変更した後は十分に達成できていると思われる。

２．　インターンシップで直面した課題・困難、その原因とどのように対処したか	
課題	事前に設定した目標および活動内容の大半が達成できていない。
対処方法	目標および活動内容を実現可能なものに変更する。

インターンシップ風景　①

リネンルームにて(Galadari)

ハウスキーピングでのデスクワーク
(Hilton Colombo)

３．インターンシップを通じて向上した/しなかった国際的な事業展開を担う際に必要となる能力、スキル、知識およびその理由	
能力 スキル 知識	・コミュニケーション能力(特に交渉能力)の向上 ・語学力の向上(ビジネス英語・シンハラ語)
理由	現地受入機関および派遣先との勤務調整から現地での生活の細部に至るまで、緊密なコミュニケーションが不可欠なスリランカでは、交渉能力、特に譲歩と提案を繰り返すことで自分の希望を伝える能力を身につけることができた。このような経験を積むうちに、ビジネスシーンや敬語表現での英語を学ぶことができた。また、職場・地域によっては英語が使われない場面もあったため、シンハラ語を学び話す機会が増えた。

４．今回の経験、成果を今後の自身の業務、所属先の海外展開促進に具体的にどう活かせるか（社会人所属あり）、または今後の就職、キャリア開発に具体的にどう活かせるか（学生・社会人所属なし）
今後の就職に活かせる点としては、海外で勤務するということ、働きながら海外で生活するということを実体験することができたので、具体例を交えながら自身の海外派遣要員としての可能性をアピールすることができるようになった。また、滞在中主に勤務していたホテル業でのインターンシップ経験があるという点、スリランカというビジネスの場としてもリゾートとしても申し分なく、かつ成長可能性の高い国での具体的なコネクション(人脈)があるという点を活かして、観光業での就職活動を有利に進めることができないか考えている。キャリア開発の点では、滞在中ホテル業だけでなく紅茶産業や陶器産業など活気のある他産業に関する知識を得ることで、複数の産業が合同運営する新しいビジネスモデル作成に向けての第一歩が踏み出せたと感じている。まずは学ぶこと、経験を積むことによって、渡航前に立てた本来の目標を近い将来に達成することを目指している。

５．　受入機関のコメント
ホスピタリティに関するあらゆる分野、視点に大きな関心を寄せていた。 インターンは熱心かつ精力的に勤務していた。また誰に対しても親しみやすく誠実だった。 インターンはシンハラ語の学習にも大変意欲的だった。

インターンシップ風景　②

紅茶産業見学(Matte Kalle Estate)

レセプション業務
(Mt. Lavinia Hotel)

インターンシップ報告書

（KB2014）

派遣国	スリランカ民主社会主義共和国	派遣都市	コロンボ
受入機関	Japan Sri Lanka Technical and Cultural Association (JASTECA)		
受入機関概要（事業内容等）	HIDA研修生のアラムナイであり、スリランカで人的資本の開発と技術の伝承を行っている。		
派遣期間	2014年12月1日　～　2015年2月26日		
所属先	東京大学		
所属部署	教育学部実践政策学コース	性別	男性

インターンシップ内容（概略）	スリランカの高等教育について理解するため、様々な大学を訪問し、教授の業務をサポートしつつ、時には講義も行った。産業界との関わりを調べるため、紅茶工場をはじめ、主要産業の見学も行った。

1．自身の目標と達成状況	
目標	①スリランカの教育制度と産業人材育成における教育機関の役割について日本との比較を通じて理解を深める。　②教育学科での知識を活かし、同国の教育システムに対して具体的な改善策を提案する。　③異文化理解力を身につける。
達成状況	①については、達成できた。②については、全体像を把握するのが遅れたため、あまり達成できてはいない。大学学長との議論などで少し触れることができた程度である。③については、日本とのマナーの違いなどを学ぶことができ、ほぼ達成できた。事前に何に気をつければ円滑に事が運ぶかなどといったことも学べたため、有意義であったと思う。

2．　インターンシップで直面した課題・困難、その原因とどのように対処したか	
課題	コミュニケーションの不足などにより、想定していた業務を行うことができなかったり、スケジュールが遅延することが多発した。
対処方法	事前に何が行いたいか正確かつ精密に連絡を行い、また、連絡自体も何度も行うようにした。それでもなお、スケジュールが遅延することはあったが、以前に比べて、かなり業務を円滑に進めることができた。

インターンシップ風景　①

キャラニア大学で院生と

ルフナ大学での講義

３．インターンシップを通じて向上した/しなかった国際的な事業展開を担う際に必要となる能力、スキル、知識およびその理由	
能力 スキル 知識	・対応力 ・英語運用能力 ・スリランカの高等教育に関する知識
理由	・不測の事態が怒っても、慌てず落ち着いて対処できるようになった。 ・英語での会話、プレゼンテーション、書類作成など、全般的な運用能力が向上した。 ・スリランカの高等教育が抱える課題、および現状の対応策について知ることができた。

４．今回の経験、成果を今後の自身の業務、所属先の海外展開促進に具体的にどう活かせるか（社会人所属あり）、または今後の就職、キャリア開発に具体的にどう活かせるか（学生・社会人所属なし）
・スリランカの社会や文化、政治システム、経済状況について基本的理解をすることができ、さらに、スリランカにおいて現地の方々や現地で活躍している日本人の方々を含め、多くの方と知り合うことができたので、今後、継続的にスリランカに関わっていく素地をつくることができた。 ・これまでは自身の英語運用能力にそこまでの自信が持てていなかったが、三ヶ月間英語でコミュニケーションをとって業務を行い続け、大学教授などからも英語運用能力を評価される場面などもあり、英語に対する自信をつけることができた。今後、キャリアを考える上で、英語が必須となる分野にもこれまで以上に目を向けていきたい。 ・ビジネスマナーについて日本と大きく異なるものであったので、日本でマナーを守って行動することの重要性を痛感すると同時に、日本の常識が通じない海外での対応力をつけることができた。

５．　受入機関のコメント
教育機関に興味があるインターンのために、インターンが大学へ訪問できるように調整を行った。大学は国立と私立の両方に訪問したほか、職業訓練校にも赴いた。赴いた大学はペラデニア大学を含めて計7つに及ぶ。訪問先では、熱心に、知的好奇心が旺盛に、仕事に取り組んだ。その間、学生に向けて、日本文化・日本語・日本の教育制度についての講義も行った。インターンは、自分で考えて行動できる自発性を持っており、スリランカの文化や歴史について様々な側面から深く学んだ。

インターンシップ風景　②

紅茶工場の見学

ペラデニヤ大学の学会出席

インターンシップ報告書

（KB2019）

派遣国	スリランカ民主社会主義共和国	派遣都市	コロンボ
受入機関	Japan Sri Lanka Technical and Cultural Association (JASTECA)		
受入機関概要（事業内容等）	日本とスリランカの人的、産業的つながりを促進する機関であり、毎年この機関を通して日本に多くの人材を派遣している団体。		
派遣期間	2014年12月1日 ～ 2015年2月26日		
所属先	関西学院大学		
所属部署	国際学部国際学科	性別	男性

インターンシップ内容（概略）	スリランカの様々な産業、団体を訪れ、現状のスリランカの産業構造について学ぶと同時に今後の日本とスリランカの関係性について模索する

１．自身の目標と達成状況	
目標	・スリランカの多業種にわたる企業訪問 ・ビジネス英語の向上 ・現地人との今後も続く関係構築
達成状況	・訪問組織：：IT企業、金融企業、現地NGO ・現地IT企業にて、日本市場の開拓、リサーチ ・日本人とスリランカ人の通訳などを経験 ・現地人の家でのホームステイを通して、現地の生活について学ぶ

２． インターンシップで直面した課題・困難、その原因とどのように対処したか	
課題	・短期間で、インターンシップ生として、なんらかの成果を残す難しさ ・異文化からの訪問者として、心理的壁がある中で、協業する必要があること
対処方法	・日本での常識を押し付けず、まずは相手の文化の理解につとめること ・一方で、日本人が得意とする、まめさや丁寧は忘れず仕事に取り組む ・笑顔が世界の共通言語なので、笑顔は忘れない

インターンシップ風景 ①

インターンシップ先企業の役員と

ハッカソン(ビジネスモデル大会)にて優勝した際の写真

３．インターンシップを通じて向上した/しなかった国際的な事業展開を担う際に必要となる能力、スキル、知識およびその理由	
能力 スキル 知識	①忍耐力・対応力の向上 ②言語化能力 ③税制など政策などが国の経済に大きく与えるということ
理由	①時間や約束をしても、思い通りにいかない事が多い。その中で忍耐とその場での柔軟な対応力を持って対処する事によってトラブルや予定の変更などを行わなければならないケースが多くあったため ②文化的共有がないため、自らの思いをしっかり言語化しなければ伝わらないため ③スリランカでは税制の違いから、新たなビジネスやトレンドが生まれていた事を知ったため

４．今回の経験、成果を今後の自身の業務、所属先の海外展開促進に具体的にどう活かせるか（社会人所属あり）、または今後の就職、キャリア開発に具体的にどう活かせるか（学生・社会人所属なし）
・社会人になる直前に、海外の企業で働くということを体験でき、必ずしも日本の文化や企業文化がその国では受け入れられるとは限らないということを知ったこと。一方で、それと同時に日本人が持つ「丁寧さ」や「きっちりさ」などは海外でも高く評価されるということ。私たちが当たり前にできていることを、世界では当たり前ではないと自覚し、そのなかで日本人としての強みを伸ばすことを意識しながら社会人としてのキャリアと積んでいかなければならないと考えた事。 ・ITは世界中で享受されており、今後とも発展していく分野であるということを再確認した。IT企業でのキャリアを通して、プログラミングの技術を高めていく必要性があると感じた。

５．　受入機関のコメント
IT分野を中心にインターンシップを行い、hSenid 社で主に日本のIT業界の調査業務に携わった。また、IT分野の他にも金融や不動産会社にも興味を持ち、現地建設会社の財務部門でインターンシップを行うなど、様々な分野に興味を持ち、精力的に働く姿勢を見ることができた。関わった業務全てにおいて知性と情熱を持って取り組んでいた。

インターンシップ風景　②

ティープランテーションの見学にて

現地JETRO中間報告会にて

インターンシップ報告書

（KB1135）

派遣国	スリランカ民主社会主義共和国	派遣都市	コロンボ
受入機関	JASTECA Institute of Management（JIM）		
受入機関概要（事業内容等）	スリランカ企業の現地従業員向けに研修を提供する教育機関		
派遣期間	2014年9月8日　～　2014年12月4日		
所属先	（株）富士通システムズ・イースト		
所属部署	ビジネスマネジメント本部 人事統括部　人材開発部	性別	女性

インターンシップ内容（概略）	・JIM（受入機関）主催の研修実施補助　　・現地大学訪問、若手人材との交流 ・日本企業ビジネス環境調査（商工会定例会への出席、企業訪問（6社）、従業員生活実態調査等 ・各種勉強会、セミナー等への参加　　・紅茶農園視察

1．自身の目標と達成状況	
目標	・アジア新興国での研修のやり方、参加者の取り組み姿勢・意識について知り、今後の自社の人材開発施策検討に役立てる ・現地大学生の考え、仕事に対する意識などについて知り、現地人材の採用の可能性について検討する ・現地で事業を行う日本企業の活動を知り、将来的なビジネス展開の検討に役立つ情報を収集する
達成状況	・研修に4回出席し、参加者と昼食を共にして会話した。また外部研修の打合せ2社に同行し、人材開発担当者から課題、目指す成果などを聞いた。 ・現地大学2校を訪問し、学生および先生とディスカッションを行った。学生の将来の夢や日本に対する考えなどを聞いた。 ・スリランカで活動する日本企業6社を訪問し、人材開発担当者とのディスカッションを行った。また1社では社員5名へ生活実態調査を行い、経営者へ報告した。

2．　インターンシップで直面した課題・困難、その原因とどのように対処したか	
課題	・JIMが企画した研修が3件続けて中止になった。検討されていた約1ヶ月間のビジネススクールへの派遣が実現しなかった。 ・日本企業へ募集案内を出したJIMの研修が直前で開催中止となり、日本企業の社長からクレームを受けた。
対処方法	・営業活動、社外研修の打合せに同行し、直接質問して情報収集を行った。新聞広告や関係者に聞くなどしてセミナー・イベントの情報を集め、参加を提案し、実行した。日本企業とのつながりを活かし、1社で生活実態調査を実施させてもらった。 ・日本とスリランカの研修企画、申込みなどのスケジュール感の違いをJIMのマネージャーに説明した。次回以降の改善策を提案した。

インターンシップ風景　①

現地日本企業の電子部品工場において定例の班長ミーティングに参加

JASTECA　役員ミーティングで自己紹介

３．インターンシップを通じて向上した/しなかった国際的な事業展開を担う際に必要となる能力、スキル、知識およびその理由	
能力 スキル 知識	【向上した】英語力、ネゴシエーション力、変化への対応力。日本と異なる仕事、品質の考え方（知識）。 【向上しなかった】チームでのプロジェクト運営力。
理由	【英語力】確認が漏れれば仕事や自分の生活にトラブルが起きるという緊張感の中で、集中して話を聞いた。【ネゴシエーション力】JIMのインターン受入は初めてで、相談しながら進めた。JIMのミッションと同時に自社の成果にも貢献できるよう、希望を伝え、相手の条件を聞き、双方納得できるところを見つけた。 【チーム運営】JIMはマネージャー1名で運営する組織で、予想より活動は活発でなかった。時期的に申込が少なく研修が続けて中止になり、新規研修の企画は実現しなかった。自身の語学力が十分でなく、交渉・説得を必要とする業務改善提案は自信を持って提案・実行できなかった。

４．今回の経験、成果を今後の自身の業務、所属先の海外展開促進に具体的にどう活かせるか（社会人所属あり）、または今後の就職、キャリア開発に具体的にどう活かせるか（学生・社会人所属なし）

・人材開発業務

外国人が入社した際の受入支援および受入職場への啓発活動に役立てたい。特に仕事の品質に対する考え方は日本が特に厳しいことを実感した。また仕事の責任の所在に対する考え方、個人的事情の許容度などが異なる。各人の価値観を尊重しながら、日本の仕事の進め方の良さを活かす道を考える。受け入れに関わる人たちにもよりよい仕事の進め方を考えてもらい、積極的に相互理解を図ってもらうよう施策を提案する。

・自社ビジネス展開

当面、会社としてスリランカへのビジネスの展開の予定はないが、JETROによる日本とスリランカのITビジネスマッチングの企画等がある。JETROコロンボとは引き続き連絡を取り、必要なタイミングを逃さず会社に提言できるよう情報収集を続ける。

５．　受入機関のコメント

日本のインターンを受け入れた目的は、日本の研修運営に関する知識、ノウハウを得ることである。インターンは多くの知識・経験を持っており、JIMのマネージャーとよく共有した。インターンは英語を話す・理解することに当初問題があったが、トレーナーの指導もあり、最後にはスムーズに会話ができるまで上達した。

インターンは日本語でのコミュニケーション能力を活かし、自分から連絡してスリランカで事業活動を行う日本企業を訪問し、よい関係を構築した。インターンがこれらの企業にJIMの研修を案内したことで、複数の日本企業が従業員を研修に出してくれた。JIMが新たな顧客を得たことは、将来に渡ってJIMの利益に貢献する。

インターンは事務所の様々なスタッフとの会話を通じて現地語であるシンハラ語を覚え、彼らと円滑にコミュニケーションを取っていた。

インターンシップ風景　②

ケラニヤ大学1年生日本語クラスでインタビューを受ける

Tea Research Instituteで紅茶の製造プロセスを視察

セルビア共和国

インターンシップ報告書

（KB1011）

派遣国	セルビア共和国	派遣都市	ベオグラード
受入機関	PE Electric Power Industry of Serbia (EPS)		
受入機関概要（事業内容等）	発電、配電、石炭採掘を担う国営企業 発電量：37443MWh　採掘量：39Mt　従業員数：31569人		
派遣期間	2014年9月3日　～　2014年11月28日		
所属先	中央大学		
所属部署	経済学部	性別	女性

インターンシップ内容（概略）	各種レポートや経済白書、環境白書等の読み込み、発電所や炭鉱へのフィールドトリップ、関連省庁への訪問を通して電力事業や環境保護活動について理解を深める。

1．自身の目標と達成状況	
目標	貿易の交渉、環境問題に対する費用とその効果の調査及び改善計画、新技術の導入での経済的、環境的要因を考える場面やEU加盟のための活動を経験する。 限りあるエネルギー源を効率よく利用する方法や土地と気候を有効活用する仕組みを学び、発展途上国のエネルギー供給やエネルギー貿易、環境保護などの活動に貢献できるようになること。
達成状況	技術者や研究者が多く、経済の専門家へインタビューする機会が希少であり、経済に関しては勉強する機会が少なかった。しかしその分、EU加盟目標を含めた環境対策や資源効率などについては広く深く学ぶことが出来た。

2．　インターンシップで直面した課題・困難、その原因とどのように対処したか	
課題	業務のほとんどが現地語でなされるため、インターンが従事できる業務が非常に限られていた。 また、同様の理由により事前に希望した業務が行われなかった。
対処方法	与えられた英語の資料やレポートを読んで勉強し、フィールドトリップを通して自分で企業課題を考え、それについて調査を行いレポートを作成した。

インターンシップ風景　①

ニコラテスラ火力発電所A

ニコラテスラ発電所B
石炭灰貯蔵場

３．インターンシップを通じて向上した/しなかった国際的な事業展開を担う際に必要となる能力、スキル、知識およびその理由	
能力 スキル 知識	向上した能力： 英語力、多面的な観察・思考力 向上しなかった能力： プレゼンテーション能力
理由	向上した能力： 意思疎通、調査・報告の全てを英語で行ったため。様々な場所や部署に行き、それぞれの異なる立場や見方を学ぶことで、多面的に物事を捉える思考力が向上した。 向上しなかった能力： そのような機会が無かったため。

４．今回の経験、成果を今後の自身の業務、所属先の海外展開促進に具体的にどう活かせるか（社会人所属あり）、または今後の就職、キャリア開発に具体的にどう活かせるか（学生・社会人所属なし）
環境事業における経済的利益の分析が不足しているように感じた。また、日本は環境対策に関して進んだ技術を持っていることもわかった。これらのことは日本の優れたインフラ技術を途上国へ輸出するための仕事をする場合に活かすことができるだろう。また、インフラ事業における環境対策事業を効果的な形で実現するための業務に活かしていきたい。

５．　受入機関のコメント
インターンは賢く勤勉な学生で、当社での滞在中、電力事業に関する様々な活動に参加し学習する強い意欲を感じた。インターンシップでの活動は優秀で、この経験を活かして社会で活躍してもらいたい。

インターンシップ風景　②

変電設備の油圧点検

ニコラテスラA
排水処理工場予定地

トルコ共和国

インターンシップ報告書

（KB1019）

派遣国	トルコ共和国	派遣都市	アンカラ
受入機関	Center for Labor and Social Security and Research (CASGEM)		
受入機関概要（事業内容等）	企業や団体へ向けた労働関連セミナー・研修・カンファレンスの主催/雇用・労働に関する統計収集・調査・書籍出版/その他アドバイザリー業務		
派遣期間	2014年9月3日　～　2015年2月28日		
所属先	関西外国語大学		
所属部署	外国語学部	性別	女性

インターンシップ内容（概略）	省庁・中央機関などへのヒアリング活動によるトルコ農業協同組合の調査と組合員へ向けた研修システムの構築のための組合員へのアンケート＆ヒアリング調査 /諸機関とのタイアップへ向けたネットワーク構築

１．自身の目標と達成状況	
目標	1. ビジネスコミュニケーション、タイムマネジメント、トラブル対処、ストレス管理等ワークスタイルの基盤構築 2. 現地商慣習を理解し、海外ビジネスにおけるコミュニケーションリスクの予測管理スキル向上 3. 将来海外進出や海外案件に携わった際活かすための人脈・ネットワーク構築 4. 問題解決のスキルとして課題発見～分析の論理的なプロセス構築能力の強化
達成状況	1. 受入機関内だけでなく外部との接触が多く失礼のない行動を心がけ緊張感を保ちインターンシップを遂行出来た。2.受入機関に他外国人はおらず、完全にドメスティックな環境の中で様々な違いを発見し、受け止めて対処していった。3. 日系企業・機関、また投資機関や工業団地なども訪問した。日本や外部目線でトルコ市場を見ることが出来た。4. メインの実務であったリサーチを通してトルコという文化・人・商慣習も全く異なる環境の中で課題を定義し分析をするという一連の流れを経験し高める事が出来た。

２．　インターンシップで直面した課題・困難、その原因とどのように対処したか	
課題	政策・法律を制定する省庁や農協を取りまとめる中央機関などは、実際の農村現場・組合員のニーズではなく理想主義で戦略計画を立てる傾向にあった。インターンシップ前半は上級機関のみにインタビューを行っていたため、その問題に気づくまで時間を要し、本当の農協の現状やニーズが見えて来なかった。受入機関担当者の方針もそのような上級機関から情報を得て彼らと新たにプロジェクトを作るという方法であった。
対処方法	農村部の農協の現状やニーズを探るために現地へ出向きインタビューやアンケート集計を行った。上級機関から農村部の中小規模農協へどのようにアクセスするかが問題であった。彼らは現場の情報まで正確には持ち合わせていなかった。そのため、協同組合に特化した研究を行っている教授に協力をお願いしてフィールドワークを行なったが、政策と現状の大きなギャップに難しさを感じた。予期せぬことが多く計画通り進まずリサーチ内容の変更などを行い対処した。

インターンシップ風景　①

農業組合長へのインタビュー
（地方出張）

トルコ企業工場内見学
（工業団地視察）

３．インターンシップを通じて向上した/しなかった国際的な事業展開を担う際に必要となる能力、スキル、知識およびその理由	
能力 スキル 知識	向上したこと：ビジネスマナー/ネットワーク/トルコの労働や行政・社会構造に関する知見・理解/トルコ市場進出に関する知識 向上しなかったもの：現地語（トルコ語）/英語/利潤追求心
理由	大学卒業後直ぐの参加であったため、一概にビジネスマナーやネットワークは広がった。また、実務の主眼はリサーチであったためトルコの労働また協同組合に関する知識を培う事が出来た。そして日系企業や工業団地なども訪問したためドメスティック・グローバル両方の側面からトルコを知り得る事が出来たように思う。 しかし、常に受入機関担当者が付き添い通訳や翻訳をしてくれ、最低限のトルコ語しか身に付けることができなかった。

４．今回の経験、成果を今後の自身の業務、所属先の海外展開促進に具体的にどう活かせるか（社会人所属あり）、または今後の就職、キャリア開発に具体的にどう活かせるか（学生・社会人所属なし）
インターンシップの主眼が受入機関でもまだ取り組みのなかった分野のリサーチであったため、主体的に論理を組み立て担当者と相互に情報共有や方向性の確認を行う必要があった。主体性と論理性、情報伝達力そして人を巻き込む力が必要であった。今回のインターンシップを通してそれら能力を自分のものに出来た訳ではないが、思考回路や習慣の全く異なる環境下においてそれらを経験し円滑に行えるようになった事はこれから働く上での自信へと繋がった。また、自身の考えを共有して良い返答をもらえたり実際に事を動かすことが出来た時、働くことへの充実感を得た。インターンとしての立ち位置だからこそ達成出来た部分は大きく、今後の働き方に100%活かせるとは思わない。しかしながら今春より新社会人としてスタート切っても言われたことのみ精一杯になるのではなく、今回のインターンシップを通して培った主体性と論理性、情報伝達力そして人を巻き込む力を更に向上させ、所属予定先の国際事業の中核人材として成長していきたい。

５．　受入機関のコメント
インターンは約半年間一緒に働き、自らチャンスを見つけ上手くこなしていた。インターンは勤勉で社交的そして情熱を持っており、私達が期待した以上の成果を挙げた。彼女のリサーチは農業開発協同組合という切り口からトルコのみならず諸国の農村開発に貢献するだろう。私達はその成果を活用し、今後組織をあげてその分野に関する知識をさらに高めてプロジェクトを始動するだろう。日本人の考え方、働き方、尊敬心はいつも印象的であった。また、それらは日本人と働く上で常に有難いことである。当初このインターンシップはリサーチに主眼を置いたものでベーシックなプログラムを予定していたが、良い成果を収めた。この経験がインターンの今後のキャリア形成に役立つと信じる。

インターンシップ風景　②

シンポジウムやイベント参加時の様子

職場オフィス

インターンシップ報告書

（KB1081）

派遣国	トルコ共和国	派遣都市	アンカラ
受入機関	Center for Labor and Social Security and Research (CASGEM)		
受入機関概要（事業内容等）	1.労働関係の教育研修プログラム、2.カンファレンスやセミナーの開催、3.データ収集・分析・リサーチ、4.労働生産性に関するアドバイス		
派遣期間	2014年9月9日 ～ 2014年12月13日		
所属先	東北大学		
所属部署	法学部	性別	女性

インターンシップ内容（概略）	1. トルコ政府機関におけるボランティアに関する法的枠組みについての調査 2. Women's cooperativesを通した女性の労働市場での権利・地位向上についての調査

1．自身の目標と達成状況	
目標	1. リサーチペーパー作成を通し、リサーチスキルを身につけ効率的に業務を行うことができるようになる。 2. 異なるバックグラウンドを持つ人々と英語・現地語で円滑に業務を行うことができるようになる。 3. ステークホルダーとの交流を通し、受入機関と日系機関とのネットワーク構築に貢献するとともに自身のネットワークスキルを向上させる。
達成状況	1. 当初はリサーチに関する知識が全くなかったが、基本的なリサーチスキルを身につけることができた。 2. 現地語で業務を行うことはできなかったが、担当者とのやりとり等英語で業務を行う力を高められた。 3. リサーチトピックの関係で日系機関とのやりとりは少なかったが、受入機関と現地機関のネットワーク構築に貢献することができた。また、インタビューやミーティングへの参加を通して自身のネットワークスキルを向上させることができた。

2．インターンシップで直面した課題・困難、その原因とどのように対処したか	
課題	1. リサーチ開始から二ヶ月が過ぎた時点でトルコの大手NGOが同様のリサーチを行っているとわかった。 2. 担当者の方と理解の相違が生まれてしまった時があった。 3. 時間の関係で第二トピックを完成させることができなかった。
対処方法	1. 担当者の方と相談した上で、オリジナリティ・有益性の観点から、リサーチの対象をNGOから政府機関でのボランティアに変更した。 2. 細かくメモを取る、お互いに英語のネイティブスピーカーではないため、不確かなところはしっかり聞き返して確認するようにした。 3. ペーパー作成から知識習得に目的を変え、インタビューや文献調査にあたった。

インターンシップ風景 ①

NGOと政府機関が参加したボランティア会議

ローカルNGOを交えたミーティング

３．インターンシップを通じて向上した/しなかった国際的な事業展開を担う際に必要となる能力、スキル、知識およびその理由	
能力 スキル 知識	向上したもの：ネットワークスキル、ビジネススキル、英語力 向上しなかったもの：トルコ語、チームワークスキル
理由	向上したもの： 〈ネットワークスキル・ビジネススキル〉 ボランティアリズムに関するリサーチのために会議へ参加することが多く、この経験を通してネットワークスキルやビジネスの場での振る舞いを勉強することができた。 〈英語〉 第二言語として英語を話す者同士のコミュニケーションの仕方を学び向上させることができた。 向上しなかったもの： リサーチを英語で、また、個人で行っていたためトルコ語とチームワークスキルは向上しなかった。

４．今回の経験、成果を今後の自身の業務、所属先の海外展開促進に具体的にどう活かせるか（社会人所属あり）、または今後の就職、キャリア開発に具体的にどう活かせるか（学生・社会人所属なし）
将来海外勤務を希望しており、以下の点を特に海外勤務に絞った際の自身のキャリアに活かすことが出来ると考えている。 •言語の違い、文化の違い、現地の方の気質や考え方を理解することの重要性を学ぶことができ、実際に海外勤務する際に注意すべき点を学ぶことができた。 •現地の方との交流、トルコで働いている日本人の方々との交流を通じて、実際に海外で働くとはどういうことなのか具体的にイメージを持つことができた。内定先は海外展開もしているため、将来は海外で経営に携わりたいと考えている。

５．　受入機関のコメント
•プログラムに積極的に取り組んでおり、新しい環境にも難なく順応できていた。 •ミーティング等では積極的に他の参加者と交流しており、また好奇心が強くその結果様々な機会を得ることができていたように思う。 •目標設定とそれに向けた過程を踏むことができていた。 •責任感をもってプログラムに取り組んでおり、将来のキャリアに重要な素質を備えている。

インターンシップ風景　②

オフィスで作業中の風景

トルコボランティア会議にて

インターンシップ報告書

（KB1116）

派遣国	トルコ共和国	派遣都市	アンカラ
受入機関	Incekaralar Tibbi Cihazlar TIC. A.S.		
受入機関概要（事業内容等）	医療・研究用機器等の輸入・販売・保守サービス		
派遣期間	2014年10月6日 ～ 2015年2月28日		
所属先	サトーホールディングス(株)		
所属部署	財務グループ	性別	男性

インターンシップ内容（概略）	・経理部での基礎的業務 ・マーケティング部やプロジェクト部にて、見学および業務 ・日本人ゆえに活躍できる特命業務(日系商談等)

１．自身の目標と達成状況	
目標	(1)「諸制度の理解」→主に所属する経理部にて諸制度を理解し、会社設立等に備える。 (2)「商慣習や文化の理解」→商談/展示会参加・他社訪問等を通じ、展開可能性を探る。 (3)「言語の習得・人脈の形成」→自社進出の際に事業に参画・牽引できるよう準備する。
達成状況	実際に来てみて、全てを100達成する必要はなく、限られた時間の中で取捨選択をすべきと強く感じた。例えば「(1)はトルコでは良く変わる。誰に聞くべきかの理解こそが大切。」と理解した。 この結果、次のような達成度になった。 (1)→50 (2)→80 (3)→50 (2)を如何に拡げられるかが何といっても大切だと思う。(3)は引き続き自身で継続して取り組む。

２． インターンシップで直面した課題・困難、その原因とどのように対処したか	
課題	・まず仕事を開始する為の基盤を築くだけでも相当な時間・労力を要した。 ・日本とトルコの歴史的・文化的差異は、人々の暮らしや仕事の仕方にも大きく現れており、自分一人が働く場合はまだしも、商談等ではお互いの思惑がすれ違う原因となっていた。
対処方法	・とにかく日本の常識は捨てて身を委ねる。それも放置するのではなく、積極的に委ねるという姿勢が大切だと感じた。日本人への対応や国際間での対応は彼らも慣れていないし、また政策や法規制もよく変わるので彼らが知らないことも多い。協力的な人は多いので相談をすべき。 ・商談、トルコ進出をする場合は現地の勉強、信頼たる人脈形成が不可欠である。

インターンシップ風景 ①

トルコ進出の基礎調査を行う日系シンクタンクに、トルコ医療業界及び受入機関について説明

経理チームのメンバー

３．インターンシップを通じて向上した/しなかった国際的な事業展開を担う際に必要となる能力、スキル、知識およびその理由	
能力 スキル 知識	・世界には様々な価値観があるということの認識、理解。そしてそれをもって常に自分の常識を疑い新たな角度から物事を見る力が養われたと思う。
理由	・トルコの生活やビジネスを通じて、我々に馴染み深い日本的・欧米的なものと異なる価値観を勉強することができた。彼らの世界の見方は、歴史的・立場的にかなり多様的で客観的であると思うので、私も今後それを意識し続けることで、いわゆる日本人的発想にばかり捉われないでいられると思う。トルコをもっと深く理解し、周辺国にも行けたらより比較・深耕化できたとは思う。

４．今回の経験、成果を今後の自身の業務、所属先の海外展開促進に具体的にどう活かせるか（社会人所属あり）、または今後の就職、キャリア開発に具体的にどう活かせるか（学生・社会人所属なし）
・自身の業務として連結決算業務/為替業務等の中で、数字上・メール程度でしか知らなかった海外を実際に体験してみて「海外駐在員の暮らし」「海外企業のオペレーションや労働環境が如何に日本と異なるか」「社会情勢（経済動向）がどう異なるか」等を知ることができた。机上の空論（しかも日本の机）にならないように、と考えてはいたが、なっていた。今後はトルコを始め、世界中の現場・現物・そしてひとに対する理解を積極的に行い「各事情を踏まえた上での」「現実的な」「全体最適やリスク排除」を考えていこうという気持ちが強くなった。現場に入り込んでの仕組み作り・評価制度の確立等に取り組んでいきたい。 ・所属企業の展開促進について…トルコは非常に将来性のある国であり、弊社としても様々な角度から進出を検討していくことになると思う。インフラの進み具合や日系企業の進出具合が関係してくるので、今回のように国の内側を見れたり、トルコ側から日本企業を見れたことは非常に有意義な取組であったと思う。

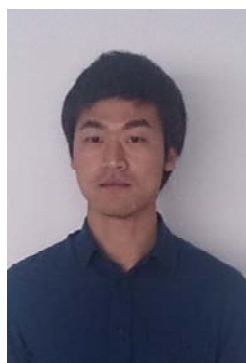
５．　受入機関のコメント
本プログラムは弊社にとっても、恐らく日本のインターン所属先にとっても、有意義で素晴らしいものだったのではないかと考える。是非、来年も参加したい。インターンは、とても真面目で、自ら予定を立て、それを実行していくことが出来る方であった。すぐに周りに馴染めるキャラクターも良かったのだと思う。彼の努力にも感謝している。今後も積極的に諸外国の企業と関わっていく弊社にとって、今回異なる国・文化の方と共に過ごし、学び合う機会が持てたことは、本当に素晴らしかった。改めて感謝を申し上げます。有難うございました。

インターンシップ風景　②

アンカラで行われた商品展示会

海外医療機器メーカーと商談で、
イスタンブールの病院を訪問

インターンシップ報告書

（KB1096）

派遣国	トルコ共和国	派遣都市	イズミール
受入機関	Egedeniz Tekstil San. Tic. A.S.		
受入機関概要（事業内容等）	オーガニックコットンを用いた繊維製品の製造販売		
派遣期間	2014年10月3日　～　2015年2月28日		
所属先	朝永エンジニアリング(株)		
所属部署	技術課	性別	男性

インターンシップ内容（概略）	日本への販路拡大支援(日本のアパレル企業調査、Webサイトの翻訳等)

1．自身の目標と達成状況	
目標	海外展開を図る上での市場調査とネットワークの構築。トルコを含め、周辺国の商習慣を理解すること。海外でのビジネススキル構築。
達成状況	受入機関での業務、現地企業訪問等により、トルコ市場調査、ネットワーク構築、商習慣を理解することが出来た。

2．　インターンシップで直面した課題・困難、その原因とどのように対処したか	
課題	①現場スタッフは英語が喋れなかった為、トルコ語でのコミュニケーションであった。 ②計画書通りにインターンシップが行われなかった。
対処方法	①トルコ語を勉強し、各部署での作業、また休憩時間はトルコ語でのコミュニケーションを取った。 ②インターンシップ内容を自分で模索し、各部署での作業、取引先訪問、現地企業訪問などを行うことで、業務理解、商習慣理解、市場調査、ネットワーク構築を行うように努めた。

インターンシップ風景　①

オフィスでの作業

ホームテキスタイル部での
パッキング作業

３．インターンシップを通じて向上した/しなかった国際的な事業展開を担う際に必要となる能力、スキル、知識およびその理由	
能力 スキル 知識	向上した点として、現地の方とのネットワークを構築出来たこと、また、商習慣を理解出来たことである。インターン中は、ビジネスに直結した取り組みが出来なかった為、ビジネススキルの向上は、トルコ市場調査・ネットワーク構築・商習慣を理解出来た所に依存している。
理由	インターンシップ計画書の通りに行われなかった為、基本自分で内容を模索して作業することが多かった。営業部がなかったこと、貿易実務を行うことが出来ればより良いインターンとなったと思う。

４．今回の経験、成果を今後の自身の業務、所属先の海外展開促進に具体的にどう活かせるか（社会人所属あり）、または今後の就職、キャリア開発に具体的にどう活かせるか（学生・社会人所属なし）
トルコにおける水ビジネスは、下水関連で拡大していく方針が取られている。 また、工業用水として海水淡水化の需要が高まって行くことも市場調査を行うことで感じることが出来た。 現状、海水淡水化ビジネスを行っている企業が少ない、海水淡水化の認知度が低いということもあり、トルコへの展開は十分に考えられる。また、周辺国は水不足が懸念されている地域が多いため、トルコを拠点とした展開も十分に考えられる。また、新規ビジネス分野の可能性も十分に感じている。 その為、今後は海外展開促進リーダーとして業務を遂行し、弊社ビジネスをトルコに展開したく思う。 今回の経験、成果を日本企業の方々とも共有し、トルコ・日本間のビジネス促進、友好関係を築けるように働いて行きたいと思う。

５．　受入機関のコメント
日本へのビジネスを拡大していく中で、日本の文化、日本人の考え方を知ることは大変重要なことだと考えている。また、日本の方にトルコの文化・ビジネス等を知って頂く良い機会でもあり、日本・トルコ両国間の関係がより良いものになるものだと感じている。その為、今回日本人インターンを受け入れたことは大変有意義なものだと感じている。来年度も是非、日本人インターンを受け入れたく思っている。

インターンシップ風景　②

カッティング部の作業風景

製造部の作業風景

インターンシップ報告書

（TA1001）

派遣国	トルコ共和国	派遣都市	イスタンブール
受入機関	Talia Ithalat Ihracat Ticaret Ltd. Sti.		
受入機関概要（事業内容等）	日本製の化粧品･衛生用品の輸入と販売		
派遣期間	2014年12月10日 ～ 2015年2月10日		
所属先	日本メナード化粧品（株）		
所属部署	海外事業部	性別	女性

インターンシップ内容（概略）	●トルコにおける化粧品販売の実態、顧客の嗜好性、市場の動向について理解を深め、ビジネスの拡大に貢献できるノウハウを身につける。 ●トルコにおいて化粧品販売店のレベルアップを実現するための能力を身につける。

１．自身の目標と達成状況	
目標	①受入機関の販売員育成のプロセスに関わることで、化粧品販売店の販売員育成のスキルについて理解を含める。 ②受入機関の2015年の販路拡大と新商品発売の計画の策定作業に関わり、トルコにおける経営管理の状況について理解を深める。
達成状況	①：お客様への販売活動をお店で共に行い、トルコの習慣やお客様の嗜好、また弊社の方法も細かな点を共有できた。 ②：お客様との関わりの中で、トルコ市場の中で今後の目指すべき姿が明確化できた。また経営管理に関しても、社内体制や方針が理解できた。

２．　インターンシップで直面した課題・困難、その原因とどのように対処したか	
課題	●仕事上で文化の差異を感じた際に、社内独自の事なのか、トルコの一般的な文化なのか、を判断する必要がある。
対処方法	社外に出て様々人から話を聞き、トルコの文化を学ぶ機会を自ら作った。

インターンシップ風景　①

新商品発表会イベント

販売店での店頭活動（アンカラ）

３．インターンシップを通じて向上した/しなかった国際的な事業展開を担う際に必要となる能力、スキル、知識およびその理由	
能力 スキル 知識	●自ら問題意識を持ち、提案し続けること
理由	現地語ができないためと仕事にはならないため、常に問題意識を持って提案するよう心掛けた。自分の意志や考えを相手に伝え、また相手の意見を聞き、行動に移すことを繰り返すことで信頼関係ができ、わずかながらも貢献することができた。

４．今回の経験、成果を今後の自身の業務、所属先の海外展開促進に具体的にどう活かせるか（社会人所属あり）、または今後の就職、キャリア開発に具体的にどう活かせるか（学生・社会人所属なし）
受入機関の中で共に働く経験は大変貴重であった。出張や普段のコミュニケーションでは、理解しきれない相手の仕事の内容や文化、慣習の理解が深まった。今後は、相手の文化を理解した上で、計画を提案し、目標を達成する為に共に働きたい。今回受入機関の強み・弱みを把握でき、今後の取り引きに生かしたい。また今後も異なる文化を学ぶ楽しさを忘れず、相手と向き合い海外市場で仕事をしていきたい。

５．　受入機関のコメント
インターンはトルコ到着すぐに当社のスタッフと環境に順応した。良好なコミュニケーションをとり、熱心に就業した。当社製品についても学んだ。インターンはトルコ語を学び、当社スタッフは日本語を学ぶことが出来た。このインターンシッププログラムは異文化を理解するために大変有益である。マーケティング手法は国ごとに異なるものである。また、日本文化、日本企業のビジネス手法についても学ぶことが出来た。インターンの受け入れは大変良い経験となった。

インターンシップ風景　②

販売員への研修風景(実習）

販売員への集合研修

インターンシップ報告書

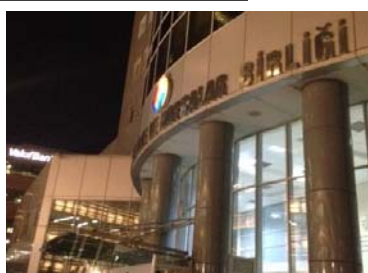
（TA1033）

派遣国	トルコ共和国	派遣都市	イスタンブール
受入機関	Economic Development Foundation (IKV)		
受入機関概要（事業内容等）	1965年にイスタンブール商工会議所によって設立。トルコのEU加盟促進が目的。EUとトルコの関係について研究し、トルコの会員企業に情報発信を行う。		
派遣期間	2014年9月8日　～　2014年11月29日		
所属先	旭硝子（株）		
所属部署	化学品カンパニー	性別	男性

インターンシップ内容（概略）	① 受入機関における研究活動のサポート ② 現地企業、日系企業、工業団地を訪問し、経済環境をヒアリング ③ 各種業界団体や展示会に参加し、個別市場環境を調査

1．自身の目標と達成状況	
目標	① トルコにおける海外企業への投資奨励制度の把握（注力分野など）。 ② 当社環境適合製品とトルコにおけるニーズの整合性について調査。 ③ 各種工業会とのネットワークの構築。
達成状況	① トルコ投資促進機関（ISPAT）へのヒアリングや、実際の工業団地を複数訪問することで、トルコへの進出形態やそれによる投資奨励制度のメリット/デメリットについて把握することが出来た。 ② トルコ現地ゼネコンなどの企業を訪問しヒアリングすることにより感触を得ることが出来た。 ③ 化学関係の各種団体とコンタクトし、人脈を形成することが出来た。

2．　インターンシップで直面した課題・困難、その原因とどのように対処したか	
課題	① 当初の受入機関となっていたDEIK（各国との貿易促進機関）の組織再編による事務所閉鎖。 ② 現地の業界団体とのアポイント取得が難しかったこと。新たな受入機関であるIKVがDEIKほどネットワークを持っていなかったため。
対処方法	① JETROイスタンブール事務所様のネットワークにより、新たな受入機関（IKV）を発見することが出来た。面接を経て、インターンシップ受け入れが決定した。 ② 様々なネットワークを持つ現地会計事務所とコンタクトした。関係を深めることにより、そのネットワークを活用させて頂き、アポイントを取得することに成功した。

インターンシップ風景　①

受入機関のビル

受入機関事務所にて

３．インターンシップを通じて向上した/しなかった国際的な事業展開を担う際に必要となる能力、スキル、知識およびその理由	
能力 スキル 知識	A） 向上したもの　① 現地の商習慣や文化に関する知識 ② 100社以上の企業とコンタクトした行動力 B） 向上しなかったもの　① ビジネスシーンでも通用するトルコ語の習得
理由	A） 実際に現地で生活することにより、突然の受入機関の閉鎖も含めて文化を肌で感じることが出来た。また、商習慣についても実際に現地で活動されている日系企業の方々より様々な情報が得られた。 B） トルコのビジネスパーソンはある程度の英語は出来るものの、詳細の議論はトルコ語で進めたがる傾向にあると感じた。よりトルコ市場に「入り込む」ためにはトルコ語習得の必要性を痛感した。

４．今回の経験、成果を今後の自身の業務、所属先の海外展開促進に具体的にどう活かせるか（社会人所属あり）、または今後の就職、キャリア開発に具体的にどう活かせるか（学生・社会人所属なし）
① トルコにおけるビジネスは各種企業や業界団体とのコネクションが必須であることを実感した。毎日のように企業訪問を行った中で今回獲得できた現地企業や現地日系企業とのネットワークを活かし、当社化学品を効果的にプロモーションすることが出来る。また化学工業団体とのコネクションも構築することが出来たため、そのルートも活用することが可能となる。 ② トルコにおいては法律を含めた諸々の制度が分かりづらく、頻繁に変更されることが分かった。現地法律事務所や会計事務所と面談を行った中で知識を得、コネクションを構築することが出来たため、今後当社が進出する際に活用していきたい。 ③ トルコにおいてほぼゼロから人脈を形成することが出来た。今回の経験はトルコに限らず、他の地域での活動（販売活動、現地企業との関係構築）にも必ず役に立つと感じる。

５．　受入機関のコメント
期間中、インターンはIKVの研究員のサポートなどIKVとしての活動を精力的に行っていた。 トルコの会員企業向けの情報提供として、EUと日本の関係についてリサーチ業務を行った。 インターンは納期厳守であり、献身的に活動を行い、IKVの業務環境にもすぐに慣れることが出来た。 IKV研究員との関係も良好であった。

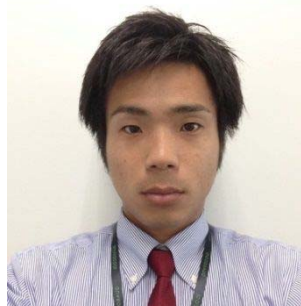
インターンシップ風景　②

受入機関でのカンファレンス風景

マニサ工業団地視察

コロンビア共和国

インターンシップ報告書

（TA1021）

派遣国	コロンビア共和国	派遣都市	ボゴタ
受入機関	Ministerio de Minas y Energìa (MME)		
受入機関概要（事業内容等）	コロンビアの重要産業である鉱業、及び石油エネルギー事業の統括。政策策定、違法鉱業の合法化、投資促進等の事業を行っている。		
派遣期間	2014年9月3日　～　2015年2月28日		
所属先	伊藤忠商事(株)		
所属部署	石炭部	性別	男性

インターンシップ内容（概略）	鉱業の根幹である鉱業法、国内の需要鉱業の概要、インフラ計画等の状況の理解・把握、石炭・ニッケル・金の鉱山や主要輸出港の視察を実施。また、鉱山庁・鉱山エネルギー計画庁に於ける役割の理解・把握等を行った。

１．自身の目標と達成状況	
目標	コロンビアで弊社の保有する石炭事業を継続的に運営していく為に、行政の役割を理解し、政府内人脈を構築する。また、他資源ビジネスの可能性と現状を把握する。
達成状況	・鉱山エネルギー省に加え、外局である鉱山庁、鉱山エネルギー計画庁、コロンビア地質サービスでのインターンも行った。 ・それぞれの担う主な役割を把握し、各部署のキーパーソーンとの面談も行うことができた。 ・今後フォーカスする鉱物や重要視しているプロジェクトについても把握することができた。

２．　インターンシップで直面した課題・困難、その原因とどのように対処したか	
課題	鉱山エネルギー省等の省庁では、業務を行う際に学士以上の専門的な資格が必要となる。その為、実務に関わることができなかった。
対処方法	・実務ではなく、プレゼンを通じて業務把握に努めた。 ・その後も継続的に担当者に質問に行くなど、業務の経過を随時追いかけるようにした。

インターンシップ風景　①

鶴嘴を使用した石炭の坑内掘りを体験

地元住民との対話会

３．インターンシップを通じて向上した/しなかった国際的な事業展開を担う際に必要となる能力、スキル、知識およびその理由	
能力 スキル 知識	①語学力 ②文化対応能力
理由	①法律を読む機会も多く語彙力が向上した。また業務中、業務外で積極的にコミュニケーションを取ったことで、スピーキング・リスニング能力も向上した。 ②ラテン独特のゆったりとした時間感覚の中で、計画通りに進める為にはどのようなコミュニケーションの取り方や姿勢を取るべきかを把握した。

４．今回の経験、成果を今後の自身の業務、所属先の海外展開促進に具体的にどう活かせるか（社会人所属あり）、または今後の就職、キャリア開発に具体的にどう活かせるか（学生・社会人所属なし）
本インターンシップを通じて獲得した、関係省庁の多方面に渡る人脈・信頼関係は今後、既存コロンビア事業を継続的に運営していくために有益となるだけでなく、新規事業を推進していく上でも非常に有益になると考える。コロンビアの鉱業法に地下資源は国家に属していると明記されている通り、資源開発においては政府の意向が非常に重要になる。政策動向等の情報の迅速な収集やタイムリーなロビーイング活動等は既存事業の安定操業に直接的に結びつく。また、各担当者とのコンタクトを継続させることで、新規優良案件の情報獲得等、新たな可能性を効果的に模索することができる。 今回のインターンで鉱山エネルギー省だけなく、外局でも数日のインターンを行うことができたこと、また、鉱山視察を計7度行う等、非常に具体的で密接的に活動できたことは想像以上に有益であった。

５．　受入機関のコメント
本インターンシップはインターンの多大な努力、専念、そして好奇心により成功を収めることができた。彼のインターン中の功績は2つの観点から概括することができる。1つ目はインターンに対する姿勢である。インターンとして、1つひとつのテーマに対して大きな専心を寄せ、関心を持ち、積極的に質問する等アクティブに活動した。特に石炭や他金属鉱物の輸出・インフラ関連に大きな関心を寄せていた。 2つ目は彼の人格面である。当鉱山エネルギー省でのインターン期間中の生活・学習態度は素晴らしく、高い人格を示し、鉱山エネルギー省職員との関係も非常に良好であった。鉱山管理局のメンバーのみならず、Maria Isabel Ulloa副大臣を含め本省の職員が、彼のコロンビアに於ける鉱業の重要性を学習、理解する姿勢が素晴らしかっただけでなく、人格と社交性の高さを認めている。今後、彼という人材を受け入れた経験を語ることができることを誇りに思う。

インターンシップ風景　②

石炭積み出し港視察風景

講義風景

エクアドル共和国

インターンシップ報告書

（KB1050）

派遣国	エクアドル共和国	派遣都市	キト
受入機関	Federacion Ecuatoriana de Exportadores (FEDEXPOR)		
受入機関概要（事業内容等）	国内の輸出関連業者を代表して官民対話を促進する。原産地証明書の発行、月次ニュースレターの発行、企業対象のセミナーの実施。国内4事業所　職員数:28人		
派遣期間	2014年9月3日　～　2015年12月13日		
所属先	東京外国語大学		
所属部署	外国語学部	性別	女性

インターンシップ内容（概略）	企業セミナー部門でのセミナー運営の補助、原産地証明書部門で企業から提出された書類の電子化、発行基準を満たすかの工場視察、エクアドルと日本の貿易関係に関するレポート作成、エクアドル企業の方々を招いての発表と、日本企業の方々を前にした発表。

1．自身の目標と達成状況	
目標	・ラテンアメリカ（エクアドル）と日本の経済交流を活性化させるために有望な分野、現地のニーズを理解する ・スペイン語をビジネスで使えるレベルにする。 ・FEDEXPORのコンサルティングスキームに触れ、改善できる点、日本でのコンサルティングに応用できる点を見つける。
達成状況	・企業訪問やレポート作成、アンケート調査によって現地の声を聞くことができ、レポート作成によって全体的な問題を確認することができた。 ・インターンシップ期間中100%スペイン語で生活したためかなり向上した。 ・FEDEXPORで行われていたアドバイザリー業務は思っていたのと少し違ったが、統計のまとめ方、関税に関する知識を身につけることができた。

2.　インターンシップで直面した課題・困難、その原因とどのように対処したか	
課題	最初の一ヶ月は語学力が圧倒的に不足しており、相手の言っていること理解するのも難しく、さらに自分からアウトプットをすることができなかった。
対処方法	とにかく慣れるためにわからない単語は逐一同僚に聞き、メモに書き留めて語彙を増やした。またホームステイ先で家族を相手に何度も訂正してもらいつつ、言いたいことを伝える練習をした。

インターンシップ風景　①

企業向けセミナーでの受付の様子

パナマハット工場にて説明を受ける

３．インターンシップを通じて向上した/しなかった国際的な事業展開を担う際に必要となる能力、スキル、知識およびその理由	
能力 スキル 知識	向上したスキル：語学力を含めたコミュニケーション能力、人の動きを見越して計画を立て実行する力、 向上しなかったスキル：新しいものを作り出す力、発想力
理由	言語面での成長が感じられ、現地のビジネスパーソンと物怖じすることなく積極的に関わることができるようになり、質問をしたり意見を言ったり、仕事を頼まれたりするようになった。レポート作成では上司とアシスタントをうまく使いつつ計画性を意識しながら仕事をするということを学んだ。 一方でゼロから新しい発想を生み出すという場面がなくそうした面での成長は見られなかった。

４．今回の経験、成果を今後の自身の業務、所属先の海外展開促進に具体的にどう活かせるか（社会人所属あり）、または今後の就職、キャリア開発に具体的にどう活かせるか（学生・社会人所属なし）
特徴的なエクアドル政治経済の現状について理解を深め、問題点を認識することができた。エクアドルに限らず中南米という視点で見ても日本ではまだまだビジネス案件は少ないと思われるが、輸出産品のバラエテイに富んだポテンシャルの高い国が多いため今回得られた現地のビジネスパーソンとのつながりを保ちつつ自ら中南米案件を発掘できるように常にアンテナを張っておきたい。今後すぐには関われるわけではないがスペイン語のブラッシュアップに努め、エクアドルをはじめとした中南米諸国と日本のビジネス関係の発展につながる人材となれるよう邁進する。また今回のインターンシップでは一般的なビジネススキル（わかりやすいグラフの作り方、統計資料の利用、ニーズにあったプレゼンテーションの作成、聞き取り調査、仕事の指示の仕方等）に関しても身につけることができたため4月から新社会人として今回得た知識・経験を生かしたい。

５．　受入機関のコメント
インターンは当初持っていた目的を達成し、エクアドル文化をよく学び、FEDEXPORを始めとした国内のビジネスパーソンと積極的に交流していた。また仕事に対する姿勢・レベルも非常に良かった。インターンが多くの人に覚えられ、評価され、組織に適応した理由の一つはインターンの性格・キャラクターであり、インターンのキャラクターは我々の組織やインターンを知る機会を得た人々に足跡を残した。 FEDEXPORにとってもインターンにとってもこのインターンシップは成功だったといえる。

インターンシップ風景　②

出張先のマンタでマグロの缶詰工場の視察

エクアドル企業の方をお招きして社内でのプレゼンテーション

ペルー共和国

インターンシップ報告書

（KB1102）

派遣国	ペルー共和国	派遣都市	リマ
受入機関	Ministerio de Energía y Minas (MEM)		
受入機関概要（事業内容等）	金属・エネルギー資源開発関連の政策を担当する政府機関。開発許認可審査、投資促進、社会争議対応等。		
派遣期間	2014年9月3日　～　2015年2月28日		
所属先	三菱商事（株）		
所属部署	ベースメタル事業部	性別	男性

インターンシップ内容（概略）	鉱山部門各部署の業務内容ヒアリング・関連資料読み込み、広報活動参加、資源ビジネスに関する意見交換。

１．自身の目標と達成状況	
目標	①ペルー鉱業の理解。 ②鉱山部門各部署の業務概要理解。 ③受入機関職員とのネットワーク、信頼関係構築。
達成状況	①達成。鉱業活動に加え関連する社会問題についても学習した。 ②達成。全部署にて研修を実施。資料読込みと業務ヒアリングの継続により着実に理解を深めた。 ③達成。様々な部署での業務体験・意見交換、業務外の交流（スポーツ、職員宅での食事会等）を通し関係を構築した。

２．　インターンシップで直面した課題・困難、その原因とどのように対処したか	
課題	①西語での生活・業務：西語以外略通じない環境だが自身の能力は基礎レベルであった為、コミュニケーションが難しい場面があった。 ②業務の全体感の理解：業務全体を説明できる職員・資料が少なく関連性の理解に苦しんだ。
対処方法	①日々の学習と業務内外での交流を通して地道にレベルアップを図った。 ②先ずは自分の中で業務内容と夫々の関連性、課題等を整理し、その理解が正しいか機会をみつけては確認する事に努めた。

インターンシップ風景　①

受入機関オフィス

若手職員との共同作業

３．インターンシップを通じて向上した/しなかった国際的な事業展開を担う際に必要となる能力、スキル、知識およびその理由	
能力 スキル 知識	ゼロから物事を進める力
理由	職員は大変親切だが向こうから慮って何かを提供してくれる事は無く、インターン用の業務説明資料や詳細な研修プログラムが初めから用意されている訳ではなかった。 その為、インターン遂行にあたり自分が得たいものは具体的には何なのか、その順序は、その為にどうすべきか等を、常に考えて行動する力が向上した。

４．今回の経験、成果を今後の自身の業務、所属先の海外展開促進に具体的にどう活かせるか（社会人所属あり）、または今後の就職、キャリア開発に具体的にどう活かせるか（学生・社会人所属なし）
海外で長期間業務をしたのは初めてであり、習慣・文化・仕事への取組み方等において日本との相違点を体験できた事は、ペルーに限らず今後海外ビジネスを行う上で良い経験となった。特に仕事の取組み方に関しては、時間軸・コミットメント・共同作業時の作法等で日本との違いも多く、それをどう受け入れ、一方で場合によっては指摘できる関係をどう築くか、断片的ではあるが体験できた事は大変有意義であった。 所属部署の担当領域の一つがペルーでの資源開発ビジネスである為、基礎的ではあるがMEMの業務概要を理解できた事は自身の仕事に直結する形で役立つ機会があると思料する。加えてMEM職員と共に働きネットワーク・信頼関係を構築できた事は、長い目で見て今後資源ビジネスに取り組むにあたり大変貴重な財産になった。

５．　受入機関のコメント
インターンはペルーの習慣・環境に戸惑う事もあったが、その後素早く順応し業務内外問わずペルーについて多くを学んでもらった様であり大変満足している。様々な部署を短期間でローテーションした為キャッチアップが難しい部分もあったであろうが、試行錯誤しながらしっかりと業務に励んでもらった。 特に若手職員と忌憚なく意見交換を繰り返してくれた事は大変嬉しく思っており、双方にとって視野を広げる良い機会となり、また信頼関係の構築に繋がったものと期待している。

インターンシップ風景　②

地域コミュニティ向け研修

建機展示会での広報活動

インターンシップ報告書

（KB1033）

派遣国	ペルー共和国	派遣都市	リマ
受入機関	Camara de Comercio e Industria Peruano Japonesa (CCIPJ)		
受入機関概要（事業内容等）	進出日本企業及び現地企業が会員となり、日本とペルー両国間の投資・貿易・人的交流の振興に向けたビジネス環境の改善のため、さまざまな活動を展開している。		
派遣期間	2014年9月3日　～　2015年2月28日		
所属先	慶應義塾大学		
所属部署	経済学部	性別	男性

インターンシップ内容（概略）	・受入機関で行われる毎月の理事会、委員会主催講演会・視察会の準備・参加 ・受入機関の経理業務 ・受入機関のサービス改善の提案と実行

1．自身の目標と達成状況	
目標	1) 商工会議所の役割・業務を理解し、サービス向上に貢献すること。 2) ビジネスで使うスペイン語を身に付けること。 3) ペルー経済・ビジネス・商習慣を肌で感じ、理解を深めること。
達成状況	1)前半は経理業務を中心に受入機関の業務を理解した。中盤より後半にかけて、会員企業へのヒアリングを行い、サービスについて意見を伺った。その結果を分析し、新サービスの提案を行い、事務局の協力のもと新サービス提供までこぎつけた。 2)インターンは、基本的にスペイン語を用い、上記ヒアリングでもスペイン語を用いた。 3)受入機関主催の業務を通して、同国経済・ビジネスついて理解がかなり深まった。

2．　インターンシップで直面した課題・困難、その原因とどのように対処したか	
課題	基本的なビジネスに必要な能力や経験不足や言語の制約もあり、インターン中盤までただ教わるばかりで、自分が受入機関に対して貢献できていなかった。
対処方法	事務局はペルー人のみで、業務は基本的にスペイン語であった。言語の制約がある中、自分が貢献できることは、母語の日本語を生かしての日本企業へのヒアリングではないかと考え実行した。結果をスペイン語でまとめ、事務局内で共有した。通常業務で忙しい事務局の日本側会員の理解を深めることに貢献することができた。

インターンシップ風景　①

インターンにてお世話になった方々

受入機関オフィス

３．インターンシップを通じて向上した/しなかった国際的な事業展開を担う際に必要となる能力、スキル、知識およびその理由	
能力 スキル 知識	・向上した資質 （①ビジネスで用いるスペイン語力②ペルー経済・ビジネスに対する知識 ③半年間ペルーにおいてインターンを遂げた自信）
理由	①大幅に向上することができた。業務を通じて、スペイン語を使う機会がたくさんあり、日本で学んだ知識を運用することができた。 ②インターン先では、同国経済・ビジネスを学ぶ機会を提供してくださり、知識が身についた。 ③インターンシップは、長期海外経験のなかった私に自信と経験をもたらしてくれた。

４．今回の経験、成果を今後の自身の業務、所属先の海外展開促進に具体的にどう活かせるか（社会人所属あり）、または今後の就職、キャリア開発に具体的にどう活かせるか（学生・社会人所属なし）
インターンシップを通して、今後の進路に関して2つの収穫があった。①目標と自分の現在の位置がより明確になったこと。②将来、本当に新興国（中南米）に携わりたいかということを、現地にて確認できたこと。以上の2点である。①は、インターンを通じ多くの人やビジネスを知り、将来希望する目標とする仕事やそれに必要な能力が明確になった。同時に、現在の自分の能力との距離やキャリアデザインがよりはっきりと思い描けるようになった。②に関して、派遣前も新興国（中南米）で働いてみたいと考えていたが、自分は本当に海外（新興国）で働くことができるのかという不安も常にあった。しかし、当地の文化や経済に多くの刺激を受けながら過ごしたインターンの経験ややり遂げた自信は、そうした不安を払しょくし、自分のキャリアプランに迷いをなくすことができた。

５．　受入機関のコメント
インターンのおかげで日本側会員が必要としていることを特定することができ、これを新サービスとしてすぐに導入できた。若いインターン生の新鮮な観点を弊所が必要としていたと言える。 また、弊所は進出日本企業及びペルー企業（日系人企業も含め）が会員で、インターンにとっても両者のやりたいこと、求めていること、そしてやり方もとても異なるため、その間で立場を見つけることがチャレンジだったと思う。業務に慣れ始めた3ヶ月目ごろから、インターンは様々な会員や関係者がいる中で業務を進める経験をできたと思う。

インターンシップ風景　②

業界団体講演会の様子

会員企業工場訪問の様子

モザンビーク共和国

インターンシップ報告書

（TA1018）

派遣国	モザンビーク共和国	派遣都市	マプト
受入機関	Petroleus de Mozambique SA (Petromoc)		
受入機関概要（事業内容等）	モザンビーク共和国における石油製品の輸入、貯蔵、販売、またそれら製品の再輸出を行う国営石油会社		
派遣期間	2014年9月3日 ～ 2014年12月26日		
所属先	丸紅（株）		
所属部署	石油化学・合成樹脂部	性別	男性

インターンシップ内容（概略）	モザンビークのエネルギー・鉱物資源に関しての知見を深め、将来日本と実施されうる事業案件の可能性を模索する。

1．自身の目標と達成状況	
目標	1. 人的ネットワークの構築 2. 関連知識の習得
達成状況	1. 今回のインターン活動を通して大臣から企業の従業員まで幅広い人物、合計100名以上と会う事ができた。特に鍵となる重要人物とは今後同国での事業を展開するために必要な関係の構築に至ったと考える。 2. 関係者との面談のみに留まらず、受入機関の油槽所やガソリンスタンド等現場にも訪問し関連分野の知識習得に至ったと考える。

2．　インターンシップで直面した課題・困難、その原因とどのように対処したか	
課題	文化的な違いに起因するコミュニケーションの困難さ。メールに返答がない、アポイントをとっても会えない、依頼事項に対応してもらえない等の出来事が日常的に頻発する。
対処方法	上記の様な状況に陥る背景は文化の違いに起因するものであり、一方的に日本人的な考え方や仕事のやり方を押し付けることはできない。大切なのは根気強くコミュニケーションをとり続け、時にはアポなしでも訪問する等現地人のやり方を実践することで関係を強化していくことである。

インターンシップ風景　①

Petromoc同僚との社内打ち合わせ

鉱物資源省大臣面談

３．インターンシップを通じて向上した/しなかった国際的な事業展開を担う際に必要となる能力、スキル、知識およびその理由	
能力 スキル 知識	対話能力
理由	一言で「モザンビークにおける天然ガス、エネルギー案件」と言っても立場によって関心や背負っているミッションは異なる。具体的には民間企業にとっては事業性が最優先されるのに対して政府省庁は国内裨益という観点に非常に強い関心を持つ。また所属する省庁によってもどの分野に裨益すべきかが異なる。その様な中思い込みにとらわれず相互理解を形成するためには対話を通して相手を理解すること、自分たちのことを理解してもらうことが最も重要であると学んだ。

４．今回の経験、成果を今後の自身の業務、所属先の海外展開促進に具体的にどう活かせるか（社会人所属あり）、または今後の就職、キャリア開発に具体的にどう活かせるか（学生・社会人所属なし）
今回のインターシップを通して同国にて形成できた人的ネットワークと関連知識は大きく、今後同国での事業展開をするにあたっては今後大いに役立てていきたいと考える。また今回の経験を通して身につけたマインド、対話能力、異文化での人的ネットワーク形成の仕方、途上国のように情報が整備されていない環境での情報収集力はモザンビークのみならず途上国に関わる全ての事業に活用できる能力だと考える。

５．　受入機関のコメント
4ヶ月弱という短い期間ではあったが、インターンの受け入れを通してPetromocは多くのものを得たと考えていると共に日本、モザンビークの共同案件を推進する一助となったと感じる。日本人の仕事に対するマインドに触れる機会が重要であることやインターンがPetromocにとって数々の有用な情報をもたらしたことはもはや言及するまでもなく、そのために限られた時間を最大限活用しようと街中を駆け回る姿は印象的であった。この様な機会を持てたことにPetromocとして感謝すると同時に、今後も本インターンシップ事業がモザンビークと日本の関係強化に貢献していくことを期待している。

インターンシップ風景　②

Petromoc Beiraのガソリンタンク

鉄道港湾公社との面談風景